

Sous le patronage de
Dominique de Villepin, Premier Ministre
et de **Christian Poncelet**, Président du Sénat

avec la participation de **Pierre Bauchet**, membre de l'Institut

FORUM DES NOUVEAUX METIERS

le vendredi 10 mars 2006
au Sénat de 8h30 à 18h

CONCLUSIONS DU FORUM

par

Pierre BAUCHET,
Membre de l'Institut

Les difficultés d'ajustement des formations aux nouveaux débouchés tiennent sans doute aux rigidités du système d'éducation français et à une mauvaise information sur ses nouvelles filières. La journée de vendredi nous a donné la mesure des difficultés rencontrées par l'importance de son jeune public.

Plus profondément, ce mauvais ajustement tient à la méconnaissance de la transformation profonde de nos économies nationales qui se répercute sur l'emploi.

Je voudrais vous présenter d'abord la cause fondamentale de cette révolution du XXI^e siècle, la concentration des grandes firmes multinationales, dont les économistes du XIX^e siècle avaient pressenti l'importance mais dont il leur était difficile, à l'époque, de mesurer l'impact. J'indiquerai ensuite comment il en est résulté un changement profond de la nature de ce que nous nommons les « économies nationales » qui appelle un nouveau mode de contrôle du développement de ces économies, la régulation.

Je montrerai en troisième lieu comment la régulation des économies modernes mondialisées se développe de nos jours.

Examinons ce qu'est la concentration des groupes multinationaux.

1) La concentration des groupes multinationaux

L'importance de la concentration des groupes multinationaux change au cours du temps. Elle est fonction de divers facteurs dont le plus important est la capacité des entreprises à réaliser

des rachats et finalement de la conjoncture économique. Dans la période 2000-2006, après une baisse, l'année 2005 a marqué une augmentation de 35 % des fusions du CAC 40 entraînée par la hausse leurs profits.

Un groupe multinational se définit comme l'ensemble des établissements dont un holding a la maîtrise. Son importance s'apprécie au regard de divers éléments, la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou la capitalisation boursière. Depuis les années 1950, divers facteurs viennent compliquer l'observation de la concentration des transnationales.

D'abord les relations financières internationales libéralisées et complexifiées ont obscurci l'évaluation du capital d'un groupe

Ensuite, de nouvelles normes comptables internationales obligent à consolider un plus grand nombre de filiales, ce qui modifie l'importance attribuée aux divers groupes .

Enfin, la formation d'un grand groupe peut s'opérer de différentes façons, non seulement par des fusions acquisitions, mais aussi par la constitution de firmes réseaux.

a) Les fusions acquisitions

Le meilleur ou plutôt le moins mauvais indicateur de la concentration semble être l'observation des opérations de fusion acquisition que publie la CNUCED. Elle note aujourd'hui une augmentation du nombre des grands groupes transnationaux de pays émergents, comme le Brésilien Ambraer (aéronautique), l'Indien Infosys technologies (technologies de l'information), le Taïwanais Acer (informatique), le Mexicain Comex (matériaux de construction). Ils se développent non seulement sur leurs propres marchés où ils bénéficient d'une bonne connaissance du milieu, mais aussi sur les marchés occidentaux où ils procèdent à des rachats comme celle du français Marionnaud (dont le patron vient d'être remercié) par un groupe chinois en 2005 ou la tentative de rachat d'Arcelor par le groupe familial indien Mittal.

La croissance des multinationales de pays émergents bouleverse en moins d'un demi-siècle l'équilibre fragile de l'économie mondiale. D'autant que, comme nous le verrons, il n'existe pas pour l'heure d'institutions internationales, qui puisse contraindre ces grands groupes à respecter dans les pays émergents, les réglementations économiques, financières et sociales auxquelles les groupes occidentaux sont assujettis en Occident.

L'évolution de l'importance de ces grands groupes est encore très imparfaite en raison de l'existence de firmes réseau

b) Les firmes réseau

La concentration ne s'opère pas seulement de façon capitalistique par des acquisitions ou des fusions entre firmes mais aussi par la création de firmes réseaux autour d'une firme pivot, création beaucoup plus difficile à mesurer et beaucoup plus instable.

L'exemple le plus connu des Français est la firme réseau Nissan, filiale de Renault, réalisé par M. Ghosn en externalisant et en mettant en concurrence les fournisseurs du groupe ce qui a permis un redressement spectaculaire de cette entreprise.

Ces firmes réseaux ont des frontières non seulement incertaines mais aussi changeantes. D'ailleurs, la fragilité des contrats constitue pour la firme-pilote le principal intérêt de cette forme de concentration. Elles peuvent n'être qu'une forme transitoire des grands groupes.

La présence de personnalités du transport m'incite à illustrer mon propos par des exemples de concentration dans ce domaine

c) La concentration dans le domaine des transports

Les armements maritimes avaient tendu au début du XXe siècle à se concentrer en groupes intégrés, horizontalement en rachetant des concurrents, comme verticalement le long de la chaîne de transport.

On observe, au contraire à la fin du XXe siècle, un mouvement de désintégration verticale des armements entre l'appropriation des navires, des ports, la gestion de l'entreprise et celle des équipages. Ainsi, le groupe Peninsular & Oriental steam Line, s'était désengagé depuis les années 1980 de l'immobilier, de la croisière, de ses services of-shore et du transport de vrac, au profit d'activités portuaires avec 29 terminaux. Il est aujourd'hui racheté par le groupe Dubaï DP World, grand opérateur portuaire derrière un opérateur chinois et un singapourien. La désintégration verticale des armements ouvre à l'Asie et au Moyen-orient les grands ports Occidentaux

Le transport aérien a connu la même évolution. Les compagnies ont eu tendance jusque dans les années d'après guerre à se développer en aval. Elles ont cherché après la seconde guerre mondiale à investir dans l'hôtellerie et dans le tourisme. Ainsi, jusqu'en 1980, Air-France, pour répondre aux besoins de sa clientèle, avait créé une compagnie charter, des services de commissariat aérien, Servair, de transitaire, Sodétair, d'hôtellerie, Société des Hôtels Méridiens et des sociétés de transport au sol. Puis, dès la fin du XXe siècle, Air France, comme la plupart de ses concurrents étrangers, a vendu les services qui n'étaient pas au cœur de son activité,

La concentration horizontale du transport aérien s'est, elle, développée sous diverses formes. En France, Air France a racheté Air-Inter et UAT dans les années 1990, pendant que disparaissaient les petites compagnies nationales, puis crée la société holding Air France-KLM avec deux compagnies et deux *Hubs*, l'un, Roissy-Charles de Gaulle, l'autre, Schiphol.

Les travaux statistiques publiés périodiquement par la CNUCED concernant l'importance des grandes transnationales confirment la tendance à la concentration. Ils estiment leur nombre en 2004 à 61.000 avec 900.000 filiales étrangères. Des duopoles mondiaux et même des quasi-monopoles mondiaux ne sont plus seulement des hypothèses d'école avec par exemple Boeing et AEDs, seuls grands constructeurs d'avion de transport de personnes.

Ces concentrations témoignent aussi de la montée des groupes de pays émergents et du recul de la place de l'économie occidentale dans l'économie mondiale.

La croissance des multinationales modifie la signification de la notion d'économie nationale, de son contenu.

2) La perte de signification de « l'économie nationale »

La comptabilité nationale que j'ai eu l'honneur d'enseigner durant 20 ans évaluait l'économie nationale par la production de biens de consommation et d'investissement de ses résidents et par les revenus touchés en contrepartie par ces mêmes agents. Ces « flux » s'équilibraient. La consommation égalait la production et l'épargne, l'investissement. Une comptabilité de

patrimoine présentait en équilibre les « stocks » d'investissement d'une part et d'épargne de l'autre. Cette représentation de l'économie nationale était correcte au temps où les activités économiques et financières des résidents se déroulaient essentiellement à l'intérieur de la nation et où les échanges extérieurs étaient marginaux. Tout ceci appartient au passé.

Les frontières d'une nation ne bornent plus les activités d'entreprises ou de personnes résidant s'exercent aussi dans le reste du monde et réciproquement. Les 40 plus grandes multinationales de la planète emploient 55 % de leur force de travail dans des pays étrangers et gagnent 59 % de leurs revenus à l'étranger. Pour la France, 43 % seulement du personnel des entreprises cotées au CAC 40 seraient employés sur notre sol. Les capitaux français placés à l'étranger représentent 38 % de son produit intérieur brut. De grands groupes multinationaux, dits « français », possèdent des filiales étrangères qui emploient à l'étranger la majorité de leur personnel et qui leur rapportent, comme chez Renault en 2005, la plus grande partie de leurs bénéfices.

Les frontières géopolitiques ne limitent donc plus l'activité des nationaux. La santé de la nation n'est plus entraînée par celle des entreprises qui y résident. L'économie d'une nation peut, comme aujourd'hui, végéter, celle de ses entreprises, jouir de profits élevés, fruit de placements à l'étranger, du travail et de capitaux étrangers.

Le changement de contenu de la notion d'économie nationale a modifié la signification des agrégats de la comptabilité nationale. La richesse d'une nation n'est plus représentée par le seul montant des investissements et des capitaux possédés par les résidents sur le territoire. Le solde des transactions courantes est souvent confondu à tort avec la balance des paiements. Si l'on y ajoute le solde du compte de capital, on obtient le solde de financement cumulé des agents internes résidant dans la nation. Traditionnellement ce solde cumulé déficitaire de façon durable devait avoir pour conséquence une dévaluation monétaire quasi-automatique ou appeler des mesures réglementaires pour éviter une faillite. Or, aujourd'hui, les Etats-Unis conservent durablement une balance fortement déficitaire sans que ceci n'ait entraîné de dévaluation du dollar. En dépit du déficit de ses balances extérieures et du financement interne des États-Unis liée à l'endettement des particuliers et des budgets publics, la position extérieure des Etats-Unis s'améliore, ce qui donne lieu à des débats théoriques sur le mystère d'un « black hole ». Les épargnes étrangères qui viennent s'investir plus volontiers aux Etats-Unis qu'en Europe en raison de la stabilité de leur système politique et du taux de croissance de leur économie, le besoin de leur créancier, la Chine, d'exporter et donc d'accepter les dollars, surtout, la masse des capitaux américains investis par les multinationales à l'étranger dans des filiales qui leur procurent des profits croissants, expliquent probablement ce mystère. L'économie américaine n'a plus de frontières et « Rome n'est plus dans Rome ».

Cette mutation de la notion d'économie nationale qui accompagne le développement des multinationales amène les autorités publiques à adopter de mesures économiques, mais aussi à pratiquer des nouvelles gouvernances, les politiques de régulation.

3) La nouvelle gouvernance des économies par la régulation

Aujourd'hui, nombre de juristes et d'économistes emploient l'expression « politique de régulation » pour désigner une gestion administrative des marchés par des régulateurs indépendants dont l'objet est d'« instaurer et de préserver la concurrence ».

Les États-Unis furent les initiateurs à la fin du XIXe siècle de cette nouvelle forme d'intervention. Deux siècles plus tard, les États européens, notamment la France, pratiquent

aussi aujourd'hui une régulation économique d'État. Une régulation européenne se développe et déjà apparaît la nécessité d'une régulation mondiale.

a) La régulation Française

La politique de régulation définie par Bruxelles a conduit la France, comme la plupart des membres de l'Union européenne à modifier ses modes d'intervention. Elle oblige à remettre en cause nos dispositions réglementaires héritées d'un passé de crise et de guerre qui n'avaient pas cessé de se développer depuis la fin du Second Empire jusque dans les années 1950. Cette nouvelle politique se met progressivement en place dans le dernier demi-siècle. Elle a pour objet de lutter contre les pratiques anti-concurrentielles, les abus de position dominante et les ententes. Elle a entraîné de 1994 à 2005 des modifications importantes dans le service public « à la française » qui jouissait de monopoles légaux.

Les Autorités Administratives Indépendantes, AAI, sont l'instrument central de régulation. Elles se différencient de l'administration traditionnelle. Certes, les administrations, les ministères et les multiples agences comme l'Agence Nationale de Veille Sanitaire (ANVS) prêtent leur concours à la politique de régulation. Mais leurs préoccupations sont plus orientées vers les problèmes du moyen et du long terme que par ceux du court terme qui sont ceux des ministères.

Leur mode opératoire est également différent de celui de l'administration traditionnelle. Leur personnel, d'origine administrative et professionnelle a des compétences diversifiées, juridiques, économiques, techniques. Les Autorités Administratives Indépendantes sont donc source de nouveaux emplois et entraînent la formation de nouvelles compétences.

La politique de régulation a bénéficié d'une influence croissante. Elle a permis d'ouvrir les marchés de services publics et de faire progresser la concurrence là où persistaient des monopoles légaux. Elle permet de faire avancer des réformes auxquelles l'opinion publique ou des groupes sociaux se refusaient, qu'il s'agisse de rapprocher les prix des coûts de développer des infrastructures, de créer des réseaux de transports internationaux ou de protéger les ressources naturelles et l'environnement. Les gouvernements peuvent en effet invoquer leur indépendance pour leur laisser prendre des mesures peu populaires mais qu'ils jugent opportunes.

L'action des Autorités Administratives Indépendantes, les AAI, est encadrée par la régulation communautaire des directives de la Commission de Bruxelles qui impose des conditions d'ouverture à la concurrence des réseaux de Services Publics tels les télécommunications, l'énergie, la poste et les transports.

b) La régulation européenne

Les réglementations nationales des services publics fixées par les divers pays de l'Union n'étaient pas et ne sont encore que partiellement homogènes. La Communauté a donc été amenée à réguler les politiques nationales pour les mêmes motifs qui ont conduit au développement des réglementations fédérales aux Etats-Unis. La réalisation du Marché Commun suppose l'harmonisation de la réglementation des services publics nationaux qui ont étendu leur marché au-delà des frontières de chaque nation.

La répartition des compétences entre la Communauté et les États s'opère dans un cadre affaibli par l'absence de définition communautaire des services d'intérêt général et d'autorités communautaires spécifiques chargées de leur régulation. Ce sont les autorités nationales, régionales et locales des États membres qui sont, en principe, libres de définir ce qu'elles considèrent comme des services d'intérêt général et leurs obligations. C'est donc une

« administration composée » des différentes autorités nationales et internationales qui gère la régulation.

L'Europe n'a donc pas institué de comparable en taille et en pouvoirs, aux commissions de régulation fédérales américaines. Certes, des agences européennes de régulation, qui ne portent pas toujours ce nom, se sont multipliées, coordonnant les représentations d'intérêts sectoriels et développant des collaborations entre les administrations des États membres et Bruxelles. Elles ont pris différentes mesures d'harmonisation. Mais la plupart n'ont pas encore de pouvoir de décision et ne sont pas indépendantes.

c) Vers une régulation mondiale

Une régulation à l'échelle mondiale sera nécessaire pour harmoniser les régulations des toutes les nations, de plus en plus nombreux, qui la pratiquent.

La régulation mondiale est esquissée par diverses institutions de l'ONU comme la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) et surtout l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui n'a toutefois pas encore de compétence sur les droits nationaux de la concurrence.

Cette régulation mondiale progresse à partir de mesures diverses prises par des institutions variées, privées ou publiques, comme l'Association des amis du Pacte Mondial en France, les Organisations Non Gouvernementales (ONG), les organismes professionnels et les contrats interétatiques ou les organismes des Nations Unies.

Le plus important est un organisme des Nations Unies, l'OMC. En 2006, l'«Organe de règlement des différends » a pu imposer aux Etats-Unis de renoncer à leur système d'aide à l'exportation des grandes entreprises et de n'appliquer leur système antidumping aux importations (article 301 du Code de Commerce) qu'après accord de cet Organe de règlement des différends. Ainsi l'OMC est devenu un lieu important de régulation internationale, comme l'ont montré les différends Boeing-Airbus et ceux relatifs aux OGM et aux OPA dans les industries de l'acier.

D'autres organismes des Nations Unies sont nés d'un accord entre des États. Ainsi l'Organisation maritime Internationale (OMI) a fait suite à un projet de convention sur la sécurité de la vie en mer élaborée par 13 États en 1912 à la suite du naufrage du Titanic. Cette convention, véritable Charte des Droits de l'Homme pour les marins est apparue à la lumière de l'expérience, indispensable pour combattre les désastres écologiques provoqués par des navires-épaves armés par un personnel incompetent dans des conditions proches de l'esclavage. Devenue Institution des Nations Unies en 1982, elle élabore dans des comités spécialisés des projets de conventions sur la sécurité maritime, la protection de l'environnement, l'assistance aux pays en voie de développement et la simplification des formalités.

Conclusions

Nous n'avons pas encore pris pleine conscience de la portée des bouleversements que le développement de productions mondialisées entraîne pour nos institutions et spécialement pour les formations à de nouveaux emplois.

1) Les institutions

Le développement de la régulation de Bruxelles encadre les régulations des États européens comme la régulation fédérale américaine l'avait fait pour les États américains.

Une régulation mondiale devra assurer une harmonisation des problèmes d'environnement de santé, d'ordre public et de droits de l'Homme qui ne peuvent être maîtrisés qu'à l'échelle mondiale comme le montrent les désordres de l'environnement de la planète, les migrations, les épidémies et les pandémies. Notre survie en dépend.

2) les formations aux nouveaux emplois.

Les formations aux nouveaux métiers doivent être envisagées dans cette perspective mondiale.

La connaissance des langues et des civilisations étrangères notamment de pays émergents, d'Amérique du Sud, de Chine, de l'Inde demande des séjours longs à l'étranger durant ou à la fin des études. Ils sont devenus la clef des nouveaux emplois.

Les formations aux nouveaux métiers devront être pluri-disciplinaires, des mathématiques à l'informatique, à l'art et aux sciences humaines pour permettre les adaptations rapides aux changements que connaissent nos civilisations.