

"L'ATTRACTIVITE" ne détermine pas l'implantation des entreprises par Seto Sumihico

L'Etat ne constitue pas la cheville ouvrière de la compétitivité : ce rôle est dévolu à l'entreprise

Pas un jour ne s'écoule sans que l'on emploie des mots tels que compétitivité, attractivité, ou classement, ce qui me rend parfois perplexe, car ces termes sont relativement flous et équivoques. Ils vont même à l'encontre de la politique industrielle ou de celle de l'aménagement du territoire. Comme si les entreprises s'implantaient en fonction de facteurs nationaux extérieurs au monde de l'entreprise. En outre, cet espace économique se réduit souvent soit à l'état nation, soit à une région, soit à une ville. C'est pourquoi tous les espaces, nationaux, régionaux ou municipaux lorsqu'ils comparent leurs atouts respectifs prétendent être l'eldorado, sinon le cœur de l'Europe comme avantage comparatif. Singulier débat.



Avantage Comparatif et Avantage Concurrentiel

En vérité, il y a bien longtemps que la thèse de l'avantage comparatif a été remplacé par l'avantage concurrentiel. Effectivement, à l'heure de l'économie internationale de la libre circulation de la main d'œuvre et des capitaux, l'avantage n'est plus fondé sur l'état nation mais sur l'entreprise. Et ce sont les entreprises et non les états nations qui décident de l'utilisation des facteurs de la production : main d'œuvre, capital, recherche et développement. Beaucoup dépend de la capacité de chaque entreprise à concevoir la meilleure stratégie. Ainsi, l'état ne constitue pas la cheville ouvrière de la compétitivité internationale. Ce d'autant moins qu'elle est imposée par la libéralisation et la mondialisation. L'état doit se contenter de plus en plus d'un rôle strictement régalien, même dans le domaine de l'économie d' "externalisation" : les infrastructures ou l'éducation...

On constate un écart flagrant entre le classement des pays et celui des entreprises. Ainsi, dans le classement du Financial Times, le Japon compte environ 58 entreprises figurant parmi les 500 premières mondiales. Ce qui montre clairement qu'il n'y a pas correspondance entre les pays figurant en tête du classement et la nationalité des premières entreprises mondiales. Par exemple, le Japon, 27ème dans le classement par pays, est cependant le troisième pays à posséder les plus grandes multinationales derrière les Etats-Unis et la Grande Bretagne. En revanche, la France, 12ème dans le classement par pays, possède 28 multinationales. Il apparaît donc que cette fameuse attractivité d'un pays n'implique pas qu'il attire les entreprises à s'implanter sur son territoire. En fait, une entreprise décide de son implantation en fonction de sa taille, de sa stratégie, de la politique industrielle et financière du pays d'accueil, du niveau du marché, de l'éloignement géographique, du cycle du produit, du rythme de l'innovation technologique, et non pas d'une vague notion d'attractivité ou de compétitivité.

Sumihiko SETO

www.geopolitis.net