

*Pole universitaire de Djibouti*

**COLLOQUE 'PORTS, VILLES ET MONDIALISATION : LE  
CAS DE LA CORNE D'AFRIQUE'**

Djibouti, 16-18 Janvier 2006

-----

**Mondialisations, Ports et Villes dans le Développement :  
Institutions et Organisations dans la mobilisation  
d'actifs spécifiques et d'externalités**

**Christian Palloix**

Professeur Agrégé

CRIISEA – UPJV Amiens

*TEXTE PROVISOIRE*

**Sommaire**

*1. Mondialisations et Financiarisation du monde*

1.1. Quelle analyse des mondialisations, de ses formes successives et combinées

1.2. Firmes multinationales, financiarisation du monde et nouvelles formes institutionnelles et organisationnelles

*2. Les mondialisations à l'œuvre : délocalisations dans les services, un IDE centré sur les services, le développement du commerce mondial de services*

2.1. Délocalisations en Europe et en France : délocalisations dans les services marchands plus que dans l'industrie

2.2. Un investissement international (IDE) qui se dirige vers les pays émergents aujourd'hui et principalement vers les services

2.3. Le développement du commerce mondial de services

*3. Ports et villes dans le développement : mobilisations d'actifs spécifiques et d'externalités ou du rôle des institutions et des organisations*

3.1. Le développement comme 'changement organisationnel'

3.2. Ports et villes : Proximité, actifs, externalités – Le cas de Djibouti

La question du développement est indissociable de celles des villes et des ports, point de passage obligé de l'expansion du capitalisme hier comme aujourd'hui, au sein d'un processus que l'on appelle 'mondialisation'. La révolution industrielle au XVIII<sup>e</sup> siècle est une révolution urbaine : la croissance et le développement du capitalisme ont cheminé par les villes (Barel [1987]). On compte peu d'expériences fondées sur le développement rural, à l'exception peut-être du modèle coréen reposant sur 'la puce et le riz' selon l'expression de R.Chaponnière [1982], avec délocalisations d'usines<sup>1</sup> à la campagne (à prendre avec précaution). On laissera de côté la question du développement durable/soutenable (Damian & Graz [2001]).

Aujourd'hui, il est important d'aborder la question du développement par les villes et les ports – ne serait-ce qu'en regard de contraintes nouvelles de mondialisations - dans une approche de l'organisation urbaine, disposant d'actifs spécifiques, comme 'action collective' au sens de J.R.Commons [1931,1934], dans une approche tenant ensemble la question des institutions et des organisations. Si la ville, le port sont des lieux d'externalités potentielles, mais qui ne peuvent être mobilisées qu'au sein d'institutions et organisations efficaces affichant des actifs dits spécifiques, encore faut-il que la mondialisation leur laisse une place !

## **I. Mondialisations et Financiarisation du monde**

On parle beaucoup aujourd'hui de 'mondialisation' : c'est oublier que plusieurs mondialisations à l'œuvre s'emboîtent de manière hiérarchique et spécifique selon les espaces, impactant ainsi différemment les centres, les zones émergentes, les tiers mondes.

### **1. 1. Quelle analyse des mondialisations, de ses formes successives et combinées ?**

On serait pris en tenaille entre

---

<sup>1</sup> Henry Ford [1926] émet l'idée d'usines à la campagne, mais ses intentions sont toutes autres que le développement rural !

- un discours diabolisant la mondialisation libérale d'un côté,
- et un discours validant la globalisation de l'autre.

Qu'il soit permis de faire référence à Karl Marx : « *le système protectionniste n'est qu'un moyen d'établir chez un peuple la grande industrie, c'est-à-dire de le faire dépendre du marché de l'univers, et du moment qu'on dépend du marché de l'univers, on dépend déjà plus ou moins du libre-échange* » « Discours sur la question du libre-échange » (1848).

Ceci dit, de quelle analyse des 'mondialisations' disposons-nous aujourd'hui ?

Le capitalisme s'est développé à partir de trois grandes phases de « mondialisation » :

- une 'mondialisation marchande' ou première phase de fondation de l'économie de l'Etat-Nation capitaliste, articulée à l'Economie-Monde [Braudel 1979], dont rendent compte les thèses d'Adam Smith, de D. Ricardo, et de K.Marx sur les fonctions et les moyens du commerce extérieur [Palloix 1969] ;
- une 'mondialisation industrielle et marchande' ou deuxième phase d'internationalisation de l'économie, en raison de l'irruption de structures internationales de coordination (internationalisation du capital, branche internationale, secteur international, filière internationale, , ...) et de modes de coordination spécifiques (avantages comparatifs, échange inégal, divisions internationales du travail, investissement international, ...), où les Etats-Nations assurent la gouvernance de l'économie mondiale avec des coordinations politiques fondées sur l'hégémonie (Palloix [1973, 1975], Michalet [1975], ...);
- une mondialisation financière ou troisième phase d'internationalisation, où la coordination internationale (économique, commerciale, politique) par les Etats-Nations s'efface relativement devant de nouvelles modalités de coordination par les firmes multinationales (financières, bancaires,

industrielles, de services) et par certaines institutions internationales davantage représentatives des firmes que des Etats (O.M.C., Banque Mondiale, FMI...), coordinations qui sont aujourd'hui sous la coupe des exigences de la financiarisation (fonds de pension, fonds d'investissements, marchés boursiers, ... ).

Ces trois formes de mondialisations ne s'excluent nullement, mais se recouvrent avec des hiérarchies successives, la mondialisation financière s'assujettissant aujourd'hui les mondialisations 'marchande et industrielle' tout en les avançant de manière différenciée ici et là.

Les analyses actuelles de la mondialisation (Chesnais [1994, 1996], Michalet [2002]) ne sont pas nouvelles, la différence portant sur l'accent mis davantage aujourd'hui sur la financiarisation.

## **1.2. Firmes multinationales, financiarisation du monde et nouvelles formes institutionnelles et organisationnelles**

Le commerce mondial intragroupe, selon les différentes estimations disponibles (OMC, CNUCED, ...), représente aujourd'hui plus de 60% du commerce mondial, soit l'affichage du rôle central des firmes multinationales.

Les firmes multinationales (théorie de la concurrence monopolistique internationale<sup>2</sup>) mettent en oeuvre des actifs spécifiques, actifs commerciaux (marques) et actifs technologiques voire financiers, qui sont autant de barrières (barrières commerciales, technologiques, financières) plus ou moins élevées vis-à-vis de la concurrence des autres opérateurs tant nationaux qu'internationaux, actifs donnés dès lors comme stratégiques. Nous sommes ici sur le terrain de la concurrence monopolistique (Chamberlin, Robinson) couplée à la théorie des barrières (J.S.Bain, mais aussi

---

<sup>2</sup> Cf. l'œuvre de Stephen Hymer [1960] qui le premier a appliqué les apports de la théorie des barrières héritées de J.S.Bain à la question de la firme multinationale analysée sur une base 'coasienne' élargie  
Il convient d'y ajouter les apports de l'Ecole de Reading (J.H.Duning notamment)

R.Hilferding [1910]<sup>3</sup>) en y incluant les apports de la théorie de la firme de R.H.Coase [1936].

Il s'agit d'un domaine très particulier de la stratégie des firmes multinationales, celui du fonctionnement de *l'oligopole international* où la stratégie de chaque firme multinationale repose sur le déploiement *d'actifs dits spécifiques* (marques, brevets, technologies, compétences, ...) - avec *internalisation des transactions* liées à ces actifs spécifiques - dans la compétition internationale en termes de *parts de marché au plan mondial*.

Il convient de remarquer qu'au sein de l'oligopole international la prégnance de la gouvernance financière actuelle, conduit

- à privilégier l'actif 'Marque' en dépit des limites actuelles de cette stratégie (montée des Produits Premiers Prix en Hard Discount et des Marques Distributeurs par exemple dans les IAA mais aussi dans d'autres secteurs),
- au détriment des actifs spécifiques 'en fabrication' avec leurs barrières technologiques

pour fonder la compétitivité au sein de l'oligopole en termes de parts de marché.

En effet, la nouvelle donne financière (et boursière) mondiale sur les entreprises multinationales conduit à

- un découplage au sein des groupes multinationaux – imitant en ceci le modèle Nike, Coca-Cola, Alcatel, ....- entre les filiales centres de profits et des filiales (ou entreprises sous-traitantes) centres de coûts,
- à un nouveau modèle organisationnel mondialisé des firmes centres de coûts s'appuyant sur les « bonnes pratiques » (benchmarking) en fabrication.

La performance des entreprises multinationales est aujourd'hui évaluée à l'aune du cours de l'action sur les places boursières des Etats-Unis (Nasdaq, Dow Jones), de France (CAC 40), de Tokyo (Nikkei) et d'ailleurs. L'actionnaire – sous les formes de

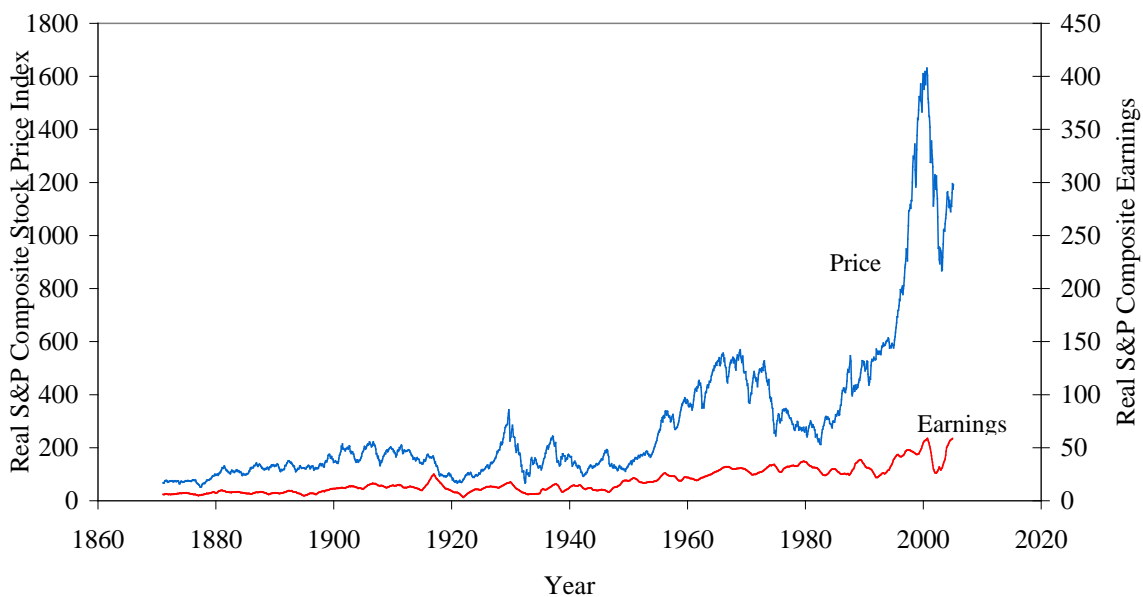
---

<sup>3</sup> R.Hilferding est de fait le premier à initier une théorie de la concurrence au sein des 'monopoles' fondée sur des barrières à l'entrée : cf. Palloix [1999].

fonds de pension, de fonds d'investissement, ... - a pris le pas sur le manager dans la gouvernance des entreprises suite au recours au modèle "actionnarial" (appelé modèle EVA-MVA) déployé depuis le début des années 1990. Ceci s'inscrit – nous dit-on - dans le passage de l'intermédiation financière classique (monnaie de crédit bancaire) à l'intermédiation de marché<sup>4</sup> (la bourse comme « vrai » marché ?).

Le bilan de cette "gouvernance" par et pour l'actionnaire, qui pèse aujourd'hui sur la gestion réelle des entreprises et notamment sur la gestion industrielle des usines, ne plaide guère en sa faveur au vu du graphique ci-après qui retrace l'envolée du cours synthétisé et déflaté des actions sur les places boursières des Etats-Unis depuis 1870 et ... sa chute en 2000.

*Evolution tendancielle comparée 1871-2004 de l'indice déflaté du cours des actions des entreprises cotées en Bourse aux Etats-Unis et de l'indice déflaté des profits de ces mêmes entreprises*



Source : Robert Shiller [2000]<sup>5</sup>, avec actualisation pour 2001 à 2004 (cf. site internet de Robert Shiller)

<sup>4</sup> comme si l'intermédiation de marché éludait la monnaie de crédit bancaire !!!!!

<sup>5</sup> *Exubérance irrationnelle*, Paris, Valor Editions, 2000, p. 26 (calculs de l'auteur d'après l'indice Standard & Poor Composite où la courbe du haut trace le cours mensuel boursier des actions selon l'indice S&P déflaté et où la courbe du bas donne l'indice déflaté des profits distribués par les entreprises retenus dans l'échantillon S & P).

A ce dernier décollage succède la crise boursière (et pas seulement boursière!) qui sévit depuis l'an 2000 comme le souligne les graphiques ci-après, soit une "retombée" tout aussi spectaculaire de la bulle spéculative.

La gestion des entreprises par et pour l'actionnaire a conduit (et conduit toujours) à déployer une "attractivité" boursière, fondée non pas sur les performances industrielles, commerciales, financières des entreprises, mais sur le cours attendu de l'action, cours attendu qui dépend d'une optique "patrimoniale" : achat de nouveaux actifs (intangibles le plus souvent dans la nouvelle économie, les marques et brevets, les titres de participation, ...). Le patrimoine affiché (!) au bilan – avec des actifs surévalués - importe plus que la performance réelle de l'entreprise sur le plan industriel, commercial.

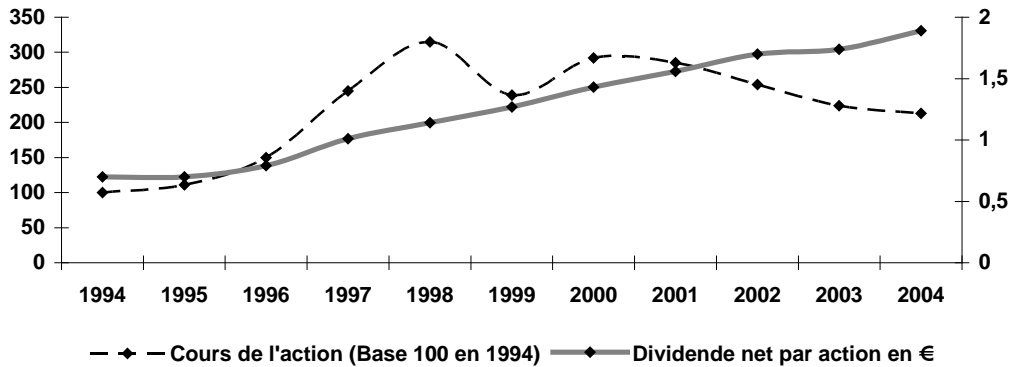
Cela induit la nécessité pour les groupes multinationaux de maintenir la valeur affichée du cours de l'action sur les places boursières, ce qui les conduit à émettre des signaux interprétés comme positifs par les comportements des agents sur les marchés boursiers :

- annonce de restructurations, de fermetures d'usines, de licenciements,
- distributions accrues de dividendes.

C'est ainsi que le groupe Unilever a annoncé en 2000 son plan « Path to growth » centré sur la fermeture d'un quart de ses usines , la réduction de son portefeuille de marques avec recentrage sur les marques mondiales, les licenciements qui en dérivent pour .... enrayer la menace potentielle de la chute du cours de l'action Unilever. Et depuis, il est contraint de distribuer de plus en plus de dividendes sans pour autant relancer à la hausse le cours de l'action Unilever, avec un effet de ciseau inversé assez spectaculaire depuis 2000 entre le cours de l'action à la baisse et une distribution de dividendes à la hausse.

En conséquence, en 2005, le groupe Unilever annonce son nouveau plan « One Unilever » lui aussi consacré au redressement du cours de l'action par ... restructurations, licenciements, cessions.

Evolutions comparées du cours de l'action et du dividende net par action  
 (Source : Rapport Annuel Unilever 2004)



Une nouvelle donne institutionnelle et organisationnelle est déployée sur les sociétés filiales depuis la fin des années 90, séparant en deux sociétés distinctes :

- d'un côté l'activité siège « services centraux » et l'activité commerciale, société que l'on appelle *société opérationnelle (S.O.)*,
- de l'autre l'activité de production, société que l'on appelle dès lors *société industrielle (S.I. ou S.U.)*.

La société industrielle est vidée de ses activités de services liées à son ancienne position de « siège » et de son activité commerciale, ne conservant qu'une activité de production, de fabrication *pour le compte de* ... la nouvelle société opérationnelle, réduite parfois à n'être qu'un prestataire contractuel de services en 'fabrication' pour le compte de ... sous couvert du déploiement d'une économie contractuelle mondialisée. A quoi sert l'économie des contrats d'O.E. Williamson et autres ? A déployer une nouvelle toile idéologique sur le monde.



## II – Les Mondialisations à l’œuvre : délocalisations dans les services, un IDE centré sur les services, le développement du commerce mondial de services

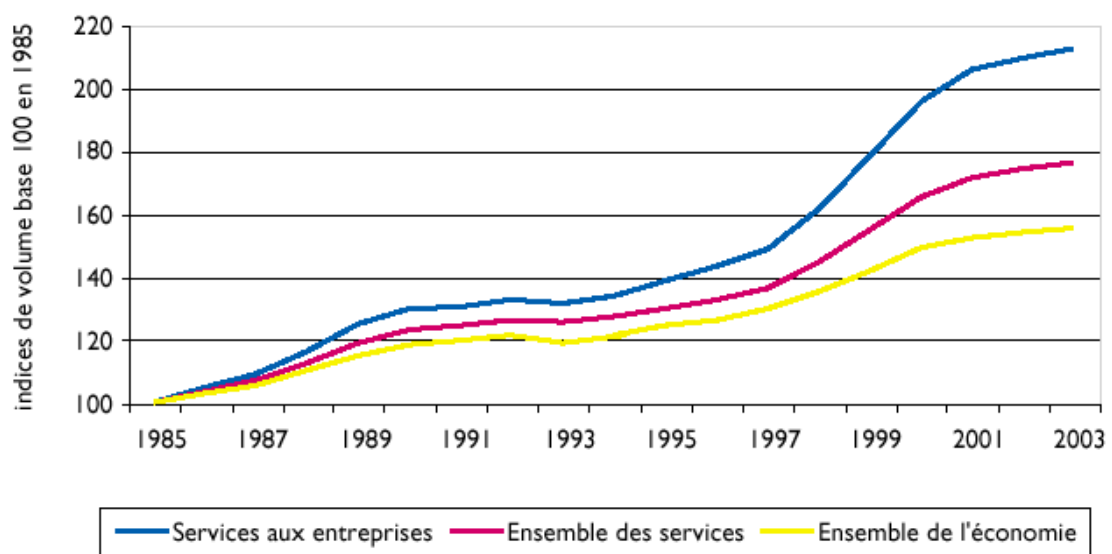
Les mondialisations à l’œuvre (marchande, industrielle, financière) et leurs emboitements attirent certes l’attention sur les délocalisations industrielles, mais aussi sur les délocalisations dans les services, avec des opportunités à saisir pour les pays émergents.

### 2.1. Externalisations et délocalisations ... dans les services

#### 2.1.1. Externalisations des services marchands aux entreprises

*Un ample processus d’externalisation des services et de la logistique au sein des entreprises se généralise et s’accélère depuis les années 1990, comme le souligne le graphique ci-après pour le cas de la France. Mais ceci est le cas pour l’ensemble des pays dits industrialisés.*

*Evolution comparée de la production de services aux entreprises et des services marchands en France*



Source : Insee.

Les principales activités 'externalisées' dans les services marchands aux entreprises sont l'informatique, le travail temporaire (précarité de l'emploi), la maintenance, les activités annexes (nettoyage, gardiennage, ...), et aujourd'hui la finance (comptabilité, facturation, ...), les ressources humaines (la paie, le recrutement, ...), etc... comme on peut l'observer par exemple dans le groupe Unilever actuellement. Il faut ajouter à ce panorama la logistique (secteur transport) – activité totalement externalisée aujourd'hui dans les entreprises – ce qui amplifie le phénomène.

Observons que cette 'externalisation' a alimenté la thèse de la 'désindustrialisation' du monde (y compris ses déclinaisons comme 'fin du travail' chez Rifkin et Méda) face une irrésistible montée d'une économie 'tertiaire' : si on compare à même périmètre l'activité industrielle en France en 1985 et en 2004, avec réincorporation des activités externalisées dans les services marchands aux entreprises, les performances industrielles ne varient guère tant au plan de la valeur ajoutée dans le PIB qu'au plan de l'emploi !

Mais une nouvelle donne se profile, risquant de modifier ce paysage : les délocalisations qui s'alimentent du phénomène d'externalisations.

### ***2.1.2. Délocalisations en Europe et en France : délocalisations dans les services marchands plus dans l'industrie***

Les données statistiques permettant de saisir les délocalisations apparaissent globalement peu fiables, tendant à minimiser le phénomène. Ces données sont déduites le plus souvent de manière indirecte (contenus en emplois perdus dans l'accroissement des importations, recoupements de données SIRENE et de données DADS, évaluations par des cabinets d'expertises, impact des IDE, etc...).

### 2.1.2.1. Données Europe : restructurations et délocalisations davantage dans les services que dans l'industrie

Les cas de restructurations d'entreprises européennes de 2002 à 2004 sont compilés par un institut irlandais, le 'European Monitoring Center on Change'. Les secteurs les plus affectés par les restructurations d'entreprises ne sont pas nécessairement des secteurs industriels : les télécommunications représentent plus de 20 % des emplois concernés, les services financiers 15 %, le transport 12 %, le commerce 4%. Les industries affectées par les restructurations les plus importantes en Europe sont dans l'ordre la métallurgie et la mécanique, les moteurs, les industries agroalimentaires, le cuir et les textiles, enfin la chimie.

Sur les quelques 1.500 cas de restructurations recensés, les cas de délocalisations et de sous-traitance internationale ne représenteraient que 8 % des restructurations et 7 % des emplois supprimés.

	Emplois supprimés		Opérations de restructuration	
	Nombre	Répartition	Nombre	Répartition
Restructuration interne	589 325	75,52	910	62,50
Faillite ou fermeture	110 127	14,11	330	22,66
Délocalisation	36 977	4,74	104	7,14
Fusion-acquisition	23 990	3,07	51	3,50
Sous-traitance internationale	19 155	2,45	16	1,10
Autres	820	0,11	45	3,09
Total	780 394	100,00	1 456	100,00

Note : (\*) : Industrie et services, du 1<sup>er</sup> janvier 2002 au 15 juillet 2004

Source : European Monitoring Monitor (EMCC), Dublin.

### 2.1.2.2. Données France : des délocalisations davantage dans les services que dans l'industrie

- Emplois perdus liés à la montée des importations en provenance des pays émergents : moins de 1 % de l'emploi industriel ?

Le poids des importations françaises de produits manufacturés, tout en progressant fortement suite à la poussée des importations en provenance d'Asie et des PECO, demeure limité à moins de 3% du PIB en 2003, et à 3,6% en 2004 (dernières données).

Compte tenu du poids limité des pays émergents dans les échanges des pays industrialisés, il se trouve que cette méthode conduit à évaluer un impact net sur le marché du travail qui reste lui aussi assez limité. Fontagné et Lorenzi [2005] estiment ainsi un solde « comptable » des emplois incorporés aux flux de commerce avec ces pays inférieur à 1 % de l'emploi industriel. Avec une méthodologie similaire, un autre auteur<sup>6</sup> estime à environ 250 000 le nombre d'emplois industriels perdus en France entre 1970 à 2002 du fait des échanges avec les pays du Sud.

*- Données INSEE suite au croisement des fichiers SIRENE et DADS : un peu plus de 13.000 emplois industriels perdus par an sur 1995-2001*

Selon l'INSEE, environ 95 000 emplois industriels auraient été supprimés en France et délocalisés à l'étranger entre 1995 et 2001, soit en moyenne 13 500 chaque année. À titre de comparaison, les suppressions d'emplois brutes (hors créations d'emplois) annuelles dans l'industrie seraient de l'ordre de 100 000.

Sur les 13.500 emplois industriels supprimés annuellement par 'délocalisations, 6.400 concerneraient des délocalisations vers les pays émergents et 7.200 des délocalisations vers les pays développés (essentiellement l'Europe de l'Ouest).

*- Délocalisations davantage dans les services : une annonce de plus de 202.000 emplois perdus dans les services au cours des 5 prochaines années selon le cabinet KATALYSE*

---

<sup>6</sup> Boulhol H. (2004) : « Quel impact du commerce extérieur international sur la désindustrialisation dans les pays de l'OCDE ? », Flash CDC Ixis n° 2004-206, 1er juillet.

Le rapport Arthuis au sénat sur *'Globalisation de l'économie et les délocalisations d'activités et d'emplois'* a fait appel à un cabinet d'expertise spécialisé, le cabinet Katalyse, et dont la mission porte sur la prospective d'emplois susceptibles d'être délocalisés au cours des 5 prochaines années.

Ces délocalisations concerneraient en premier lieu les activités de services liés aux entreprises (près de 90.000 emplois), l'informatique (près de 40.000 emplois), la R & D (plus de 20.000 emplois), banques et assurances (20.000 emplois), les services dans l'entreprise (20.000 emplois).

## 2.2. Un investissement international (IDE) qui se dirige vers les pays émergents aujourd'hui et principalement vers les services

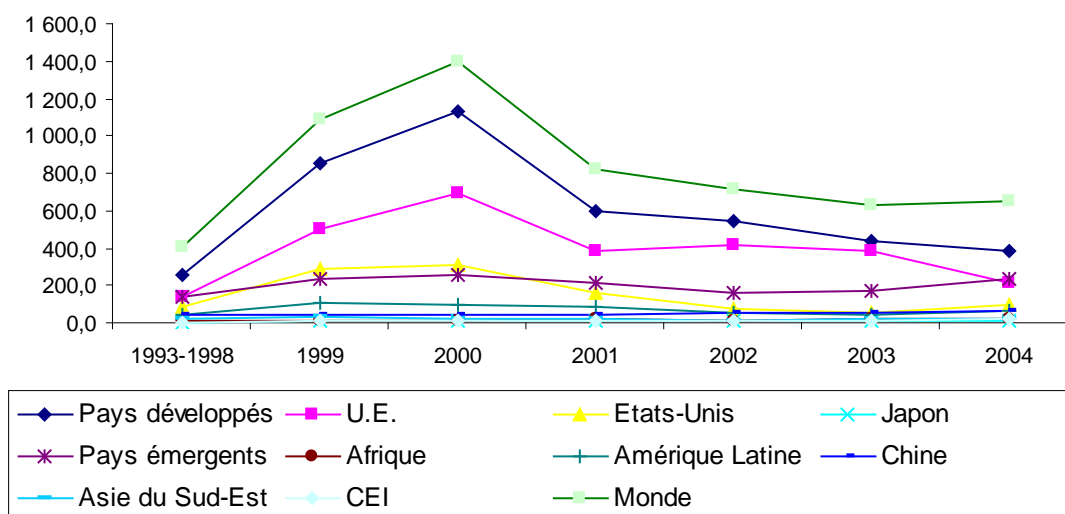
On observe depuis 2000 un net recul des flux d'Investissement Directs (FDI) à l'Etranger (IDE) dans le Monde et notamment dans l'Union Européenne. La légère reprise des FDI en 2004 est activée par les pays émergents (Chine, Amérique Latine)

*Flux d'investissements directs entrants par Grandes Régions (1993-2004)*

Milliards de \$	Moyenne annuelle		2000	2001	2002	2003	2004
	1993-1998	1999					
<b>Pays développés</b>	<b>256,2</b>	<b>849,1</b>	<b>1 134,3</b>	<b>596,3</b>	<b>547,8</b>	<b>442,3</b>	<b>380,0</b>
U.E.	140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	387,7	216,4
Etats-Unis	86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,9
Japon	1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8
<b>Pays émergents</b>	<b>138,9</b>	<b>232,5</b>	<b>253,2</b>	<b>217,8</b>	<b>155,5</b>	<b>166,3</b>	<b>232,2</b>
Afrique	7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1
Amérique Latine	47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5
Chine	38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,6	60,6
Asie du Sud-Est	25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7
<b>CEI</b>	<b>5,0</b>	<b>6,8</b>	<b>5,5</b>	<b>7,3</b>	<b>9,0</b>	<b>15,7</b>	<b>24,1</b>
<b>Monde</b>	<b>401,7</b>	<b>1 092,1</b>	<b>1 396,5</b>	<b>825,9</b>	<b>716,1</b>	<b>632,6</b>	<b>648,1</b>

Source : World Investment Report 2005, UNCTAD

### Flux d'Investissements directs entrants (milliards de \$)

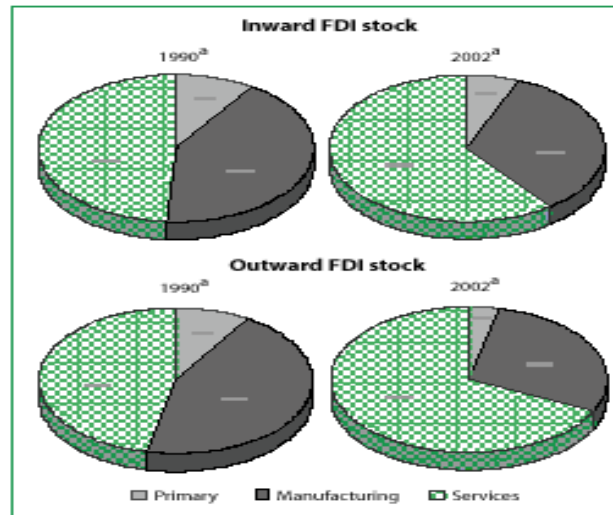


Cette évolution dans les flux d'IDE doit être mise en corrélation avec l'attractivité des actifs offerts à la privatisation sur la période 1998-2001 : investissements de portefeuille surtout et non investissements nouveaux (dit investissement de greenfield).

Il est symptomatique que le rapport 2004 de l'UNCTAD (ou CNUCED : Commission des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) sur l'investissement dans le monde s'intitule : « World Investment Report 2004 – The shift towards services ».

Si les rapports 2004 et 2005 attirent notre attention sur le recul des flux d'IDE dans les Pays Développés, il n'en demeure pas moins que ceux-ci sont encore concentrés à près de 60% sur la Triade (Etats-Unis, Europe de l'Ouest, Japon) et plus précisément sur l'Europe qui en est le principal récipiendaire.

Le principal secteur concerné par les IDE est celui des services, avec 60% à 67% du stock d'IDE en 2002 :



### 2.3. Le développement du commerce mondial de services

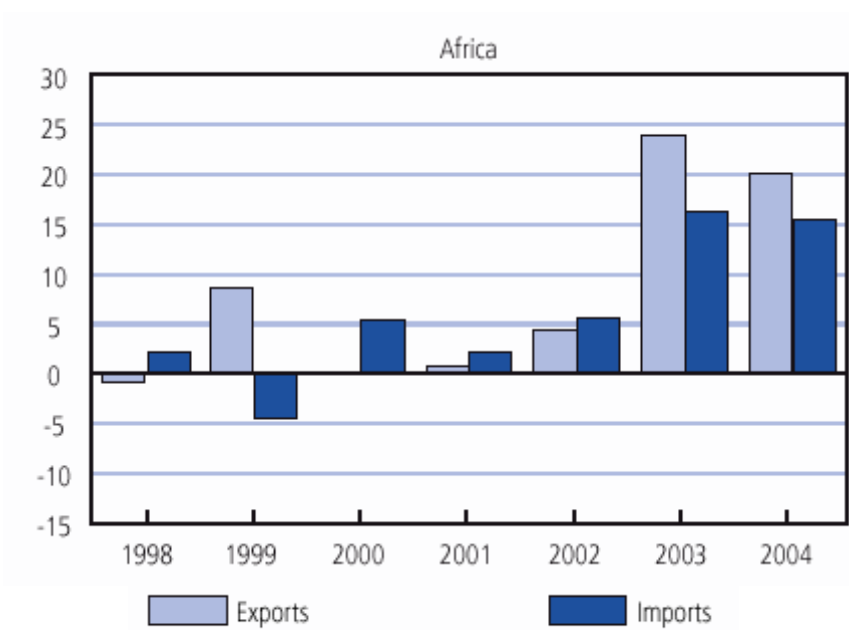
L'évolution du commerce mondial se présente comme suit, avec une nette dynamique certes du commerce mondial de marchandises mais aussi du commerce mondial de services, notamment 'Autres que Transport et Voyages', c'est-à-dire Finances, Informatique, ... Et on peut penser, au vu des délocalisations à l'œuvre dans les services, que cette dynamique 'Services' sera renforcée dans les prochaines années

	Value	Annual percentage change			
	2004	2000-04	2002	2003	2004
Merchandise	8907	9	5	17	21
Agricultural products	783	9	6	16	15
Fuels and mining products	1281	10	0	23	32
Manufactures	6570	9	5	16	20
Commercial services	2125	9	7	14	18
Transportation	500	10	4	14	23
Travel	625	7	4	10	18
Other commercial services	1000	11	10	16	16

Source : OMC, International Trade Statistics 2005

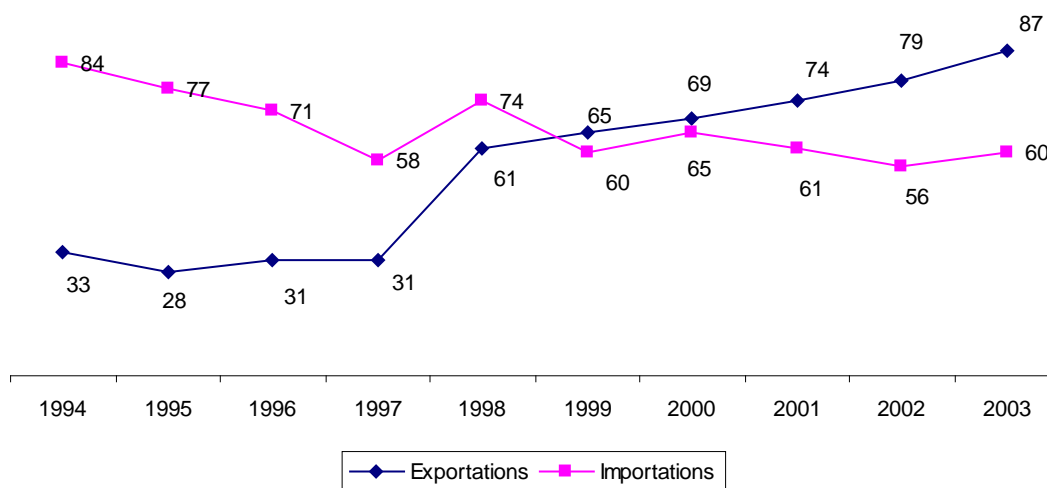
Et dans le commerce mondial de services, c'est le poids des 'autres services commerciaux' (finances, informatique, ....) qui s'accroît face à celui des postes 'transport' et 'voyages' : 38 % en 1990 et 48 % en 2004 (OMC [2005])

L'évolution du taux de croissance des exportations et des importations de services en Afrique est significative, avec un net essor en 2003 et 2004 :



Selon les données OMC [2005], Djibouti apparaît aujourd'hui comme exportateur net de services (port et transport routier et ferroviaire vers les pays limitrophes) depuis 1999.

**Djibouti : Exportations et Importations de Services (million de \$)**



'Port et Ville' à Djibouti sont immergés dans les activités de services, comme l'a souligné l'enquête conduite par S.Hassan Houssein [2004] dans sa thèse de doctorat.



### 3. Ports et villes dans le développement : mobilisations d'actifs spécifiques et d'externalités ou du rôle des institutions et des organisations

La question renouvelée du développement est présentée aujourd'hui comme 'changement organisationnel' (Kichou [2001], Hassan Houssein & Palloix [2003], Hassan Houssein [2004], Kichou & Palloix [2004]) sous la conduite d'institutions et d'organisations dans le droit fil d'une pensée qui s'alimente au vieil institutionnalisme américain (Veblen, Commons).

#### 3.1. Le développement comme 'changement organisationnel'

A.O.Hirschman [1980] schématise comme suit les divers courants de l'économie du développement :

*Typologie des théories du développement*

<i>Monoéconomisme</i>			
		Affirmé	Nié
<i>Réciprocité des</i>	Affirmée	<b>Economie Orthodoxe</b>	<b>Economie du développement (à la Hirschman)</b>
<i>avantages</i>	Niée	<b>Marx ?</b>	<b>Théories néomarxistes</b>

Cette typologie nécessite d'être enrichie de la distinction traditionnelle opérée par F.Perroux [1961] entre croissance et développement, ce dernier concept faisant appel à un changement de structures, soit une approche du développement très ancrée dans le structuralisme, tout en indiquant que F.Perroux relevait déjà l'importance des institutions dans le développement<sup>7</sup>. Un relatif échec du développement en partant des structures (notamment industrielles) - encore faudrait-il en faire le bilan commenté – a conduit à réactiver – sous couvert des

<sup>7</sup> Cf. F.Perroux [1961, pp. 238-242] : "personne ne doute que le marché concret, historique, ne soit une institution" (p.239).

institutions internationales (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International, ...) - une approche plus microéconomique et libérale par les 'projets' et les 'comportements', le bilan étant ici encore moins probant que le premier. D'où une nouvelle voie, celle du 'changement organisationnel' ouverte notamment par la question de la 'transition' à l'économie de marché dans les ex-pays socialistes : Europe de l'Est et Russie.

L'économie du changement organisationnel apporte certains éléments que l'économie du développement n'a pu jusqu'ici fournir, tout en respectant un de ses postulats de base, le refus du monoéconomisme. L'économie du changement organisationnel s'inscrit en effet dans la diversité des environnements institutionnels propres à chaque nation, région, territoire.

En première analyse, et de manière quelque peu simpliste, *on peut définir le changement organisationnel*

- *sur la base d'une séparation analytique entre les institutions (les règles) et les organisations (les joueurs) [North, 1990],*
- *comme la conduite d'un changement (structures, organisations, institutions, comportements, ...) qui s'opère dans ce cadre analytique,*
- *cette conduite du changement abritant conflits, tensions, inerties qui découlent de l'opposition entre certaines règles formelles et les règles informelles (coutumes par exemple) dont s'emparent les organisations.*

Une telle problématique demande à être enrichie

- et des apports de l'institutionnalisme et notamment du "vieil institutionnalisme" de T.Veblen et J.R. Commons tout en soulignant l'intérêt de la problématique de D.C.North [1990, 1994] dans l'approche renouvelée des questions du développement,
- et des apports du structuralisme à la française (Palloix-Rizopoulos [1997]), appelé encore 'Ecole Française d'Economie Industrielle' (EFEI).

Ce dispositif institutionnaliste<sup>8</sup> se déploie dès lors comme

- arrangements institutionnels (règles, actifs, agents) ou AI, ceux-ci rendant compte des exigences de la valorisation des firmes pour le compte des détenteurs de droits de propriété (public, privé), l'arrangement institutionnel ayant également pour objet de capter le surplus dégagé par l'arrangement organisationnel,
- arrangements organisationnels (règles, actifs, agents) ou AO, ceux-ci rendant compte des exigences de production de surplus ou survaleurs pour le compte de l'arrangement institutionnel,
- environnements institutionnels ou EI, qui se présentent comme le contexte légal, politique, économique (et mondial donc), qui encadre les arrangements institutionnels et organisationnels,
- AI et AO mobilisant et mettant en oeuvre des actifs (Kichou [2001], Palloix [2002]),

ce dispositif permettant de relier l'importance des structures à celles des institutions et des organisations.

L'articulation entre arrangement institutionnel et arrangement organisationnel s'opère dans un double espace :

- celui de son ancrage territorial (avec les actifs spécifiques, les externalités, l'action collective qui lui sont propres)
- celui de son inscription dans la mondialisation (marchande, industrielle, financière),

mettant en route des sentiers multiples du changement organisationnel..

---

<sup>8</sup> Ce dispositif découle de nombreux travaux menés au sein du CRIISEA depuis quelques années [Girard-Palloix 2001, Girard-Palloix-Kichou 2002, Kichou 2001, Kichou-Palloix 2000, 2001, 2002, 2003a et b, Kichou-Rizopoulos 2000, 2001, Longuet 1998a, 1998b, Palloix 1997, 2002, Hassan Houssein 2004].

On retrouve pour partie cette problématique du changement organisationnel appliquée à une économie du développement en ce qui concerne Djibouti [Hassan Houssein 2004].

### **3.2. Ports et villes : Proximité, actifs, externalités – Le cas de Djibouti**

Le port et la ville sont des lieux qui font jouer un élément important de l'activité économique, la proximité. En effet la proximité met en œuvre confiance, coopération, externalité, action collective (Gilly & Torre [2000]).

Plus largement, comme l'a souligné Jean-Louis Girard [1999], la proximité au sein de l'espace urbain concourt

- à la mobilisation d'actifs spécifiques, notamment l'actif travail et ses compétences, ainsi que d'autres actifs spécifiques propres à chaque espace urbain ou portuaire (infrastructures, technologies spécifiques, ...),
- à faire jouer des externalités positives,

le tout servant d'ancrage au développement de l'activité économique.

'Port et Ville' de Djibouti apparaissent dédiés aux activités de services (Hassan Houssein [2004], MAG-TEEREY [2004]), l'activité industrielle étant restreinte. Dès lors, dans le contexte d'une mondialisation qui fait jouer la composante 'services' dans le redéploiement des activités des multinationales, il paraît opportun d'offrir les 'actifs spécifiques dédiés' – avec les externalités jointes - aux mondialisations à l'œuvre.

L'activité 'Transport' (portuaire, ferroviaire, aéroport, routière) tournée à l'exportation vers la Corne d'Afrique requiert tout à la fois des actifs spécifiques intangibles (infrastructure portuaire moderne et efficiente, infrastructure ferroviaire moderne et efficiente, infrastructure routière, infrastructure aéroport, moyens...) tout comme des actifs spécifiques tangibles dans la formation des compétences en ressources humaines, avec les institutions et organisations efficientes adaptées à cette activité.

L'activité 'Voyages', liée au Tourisme et à l'activité marchande et financière, dérive quelque peu de la première, requérant la formation d'actifs spécifiques en la matière, c'est-à-dire de compétences en ressources humaines dans cette activité, avec les institutions et organisations efficaces adaptées.

Il importe certainement de se saisir de l'opportunité des externalisations et des délocalisations dans les 'Services Marchands aux Entreprises' (Finances, Informatique, Paye, Administration, ...), secteur en net développement au plan mondial, en offrant les actifs spécifiques requis, c'est-à-dire là encore la formation de compétences en ressources humaines dans ces activités, avec les institutions et organisations efficaces adaptées.

## BIBLIOGRAPHIE

- BAREL Yves [1987], *La quête de sens : comment l'esprit vient aux cités*, Paris, Seuil, Collection Empreintes
- BRAUDEL F. (1979), *Civilisation matérielle et capitalisme – Le temps du monde*, Paris, A. Colin, tome 3.
- COASE R.H., (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, pp. 386-405.
- COMMONS J. R. (1934), *Institutional Economics - Its Place in Political Economy*, New-York : The Mac Millan Company. Réédition en 1990 : New Brunswick, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2, 921 pages.
- COMMONS J. R., (1931), Institutional Economics , *American Economic Review*, vol. 21, n°4, December, pp. 648-657
- CHAPONNIERE Raphaël [1982], *La République de Corée : un nouveau pays industriel*, Paris, La Documentation Française – Notes et Etudes Documentaires
- CHESNAIS F. [1994], *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 286 p.
- CHESNAIS F. Coord. [1996], *La mondialisation financière*, Paris, Syros – Coll. Alternatives Economiques
- DAMIAN Michel & GRAZ Jean-Christophe (sous la direction de) [2002], *Commerce international et développement soutenable*, Paris, Oeconomica
- DUNNING John H. [1981], *International production and the Multinational Enterprise*, London, G.Allen & Unwin
- DUNNING John H. [2002], *Theories and Paradigms of International Business Activity – The selected essays of J.H. Dunning*, Cheltenham, Edward Elgar, volume 1
- FORD Henry [1926], *Propos d'hier pour aujourd'hui*, Paris, Masson, 1992
- GILLY Jean-Pierre & TORRE André (sous la direction de) [2000], *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmatan
- GIRARD Jean-Louis [1999], *De la théorie des actifs à l'économie factorielle : travail et économie marchande dans l'économie urbaine*, Thèse de doctorat, Université de Picardie Jules Verne, CRIISEA
- HASSAN HOUSSEIN Souraya & PALLOIX Christian [2003], *De l'économie du développement à l'économie du changement institutionnel*, Communication au Colloque du GRECOS, Perpignan, 27-28 février, à paraître
- HASSAN HOUSSEIN Souraya [2004], *Institutions, organisations et changement institutionnel : le cas de Djibouti*, Thèse de doctorat, Université de Picardie Jules Verne, CRIISEA
- HILFERDING Rudolf [1910], *Le capital financier – Etude sur le développement récent du capitalisme*, Paris, Les Editions de Minuit, 1970
- HIRSCHMAN Albert O. [1981], *Grandeur et décadence de l'économie du développement*, dans A.O. HIRSCHMAN, *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Gallimard – Le Seuil, Collection Hautes Etudes, 1984, pp.43-68
- HYMER Stephen H. [1960, 1976], *International operations of national firms : a study of direct foreign investment*, PHD Dissertation, Massachusetts Institute of Technology
- HYMER Stephen H. [1968], La grande corporation multinationale – Analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires, *Revue Economique*, Volume XIX, n° 6, novembre, pp.949-973
- HYMER Stephen H. [1970], The efficiency (contradictions) of multinational firms, *American Economic Review*, Volume 60, n° 2, may, pp.441-448
- KICHOU Lyazid [2001], *Institutions et organisations : réformes économiques et processus de privatisation en Algérie – 1990-2001*, Thèse de doctorat, Université de Picardie Jules Verne, CRIISEA

KICHOU Lyazid et PALLOIX Christian [2003a], *Une lecture institutionnaliste de l'économie algérienne*, Colloque CRIISEA Amiens : Dynamiques institutionnelles et privatisations en Algérie, 16-17 octobre 2003, 25 pages

KICHOU Lyazid et PALLOIX Christian [2003b], *Privatisations et économie publique en Algérie – Bonnes et mauvaises questions – Quelles réponses ?* Colloque CRIISEA Amiens : Dynamiques institutionnelles et privatisations en Algérie, 16-17 octobre 2003, 25 pages

KICHOU Lyazid et PALLOIX Christian (2003c), Économie institutionnaliste des groupes mondiaux de l'agroalimentaire en ce début de XXI<sup>ème</sup> siècle, *Économie Appliquée*, Tome LVI, n°1, mars, pp.93-123

MAG-TEEREY Ibrahim [2004], *Djibouti : quelles stratégies de développement ?* Thèse de doctorat, Université de Perpignan, GRECOS

NORTH D. C. [1990], *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York, Cambridge University Press

NORTH D. C. [1994], Economic Performance Through Time, *American Economic Review*, vol. 84, pp. 359-368, June

PALLOIX Christian [1969], *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, Paris, F.Maspéro – Economie et socialisme

PALLOIX Christian [1973], *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*, Paris, François Maspéro, Economie et Socialisme n° 19,

PALLOIX Christian [1975], *L'internationalisation du capital - Eléments critiques*, François Maspéro, Economie et Socialisme n° 23

PALLOIX Christian [1999], *Hilferding et la monnaie de crédit*, Journées d'Etudes d'Amiens sur Les économistes autrichiens, à paraître dans LONGUET S. et ROSIER M. (dir.) *Les économistes autrichiens (1870-1940)*, L'Harmattan, Paris

PALLOIX Christian [2002], A propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes – Apports et limites, *Economie et Institutions*, n°1, 2<sup>ème</sup> semestre 2002, pp. 67-98.

PALLOIX Christian & RIZOPOULOS Yorgos [1997] (sous la direction de), *Firmes et Economie Industrielle*, Paris, L'Harmattan – Economie et Innovation

PERROUX François [1961], *L'économie du XX<sup>ème</sup> siècle*, Paris, Presses Universitaires de France

VEBLEN Thorstein [1899], *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard - TEL, 1978

VEBLEN Thorstein (1908a), On The Nature of The Capital I, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 22, August and in VEBLEN Thorstein, *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, New York: Huebsch, 1919.

VEBLEN Thorstein (1908b), On The Nature of The Capital II, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 23, November and in VEBLEN Thorstein, *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, New York: Huebsch, 1919.