

Éditorial

Volume 15, Number 1, 2002

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1008798ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1008798ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

(2002). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, 15(1), 7–10.

<https://doi.org/10.7202/1008798ar>

Mondialisation et néolibéralisme à l'américaine

Que ce soit tout dernièrement à Pôrto Alegre ou, auparavant, à Québec, à Gênes et ailleurs, lorsqu'on examine de plus près l'opposition croissante de différents groupes à ce qu'on appelle la mondialisation, on s'aperçoit rapidement que le terme est mal choisi. On devrait plutôt parler d'anti-néolibéralisme à l'américaine et de ses multiples conséquences sur les économies nationales et territoriales. En fait, la mondialisation existe depuis très longtemps, même si ses prémisses ont changé. Ainsi, le grand historien Fernand Braudel (1979), dans sa remarquable fresque de l'économie internationale du xv^e au xviii^e siècle¹, parle déjà des nombreuses foires alimentées par des produits venant de tous les coins du monde, par exemple la foire de Lendit, à Saint-Denis, qui remonterait au moins au ix^e siècle ou celle de Troyes qui existait à l'époque romaine. Ces foires sont courues par toutes sortes de marchands étrangers, comme les marchands arméniens, qui apportent des produits venant d'aussi loin qu'Arkanghel en Moscovie ou en Angleterre et aux Pays-Bas, au nord ; du Mozambique, de l'Angola, du Monomotapa ou de Zanzibar, au sud ; et du Ceylan, de Java, de Macassar ou de Manille, à l'est. Ces échanges se réalisent à travers toutes sortes d'agents et de commissionnaires, mais aussi des succursales et même des coentreprises. En outre, ils vont dans tous les sens : « un marchand, vers 1500, achète à Venise des groppi de monnaies d'argent, des miroirs, des perles de verre, des draps de laine, qui seront expédiées et vendues à Alexandrie ; en échange seront probablement achetés en Égypte des colli de poivre, d'épices ou de drogues destinés à revenir à Venise... » (p. 117). Très souvent, le commerce est multilatéral : on vend, achète, revend et réachète entre « Bordeaux, la côte du Sénégal, la Martinique, Bordeaux » (p. 118). Une grande partie de ces échanges repose sur la confiance, compte tenu des distances et des transactions multiples et, quand celle-ci est perdue, quand la réputation est brisée, s'ensuit le bannissement de tout commerce dans tous les ports. Braudel parle même de la corruption, du bakchich, ou même d'ententes avec la pègre locale pour transiger sur un territoire contrôlé (p. 128), corruption pratiquée trop souvent aussi de nos jours par les grandes entreprises dans les pays en développement ; il donne même des exemples de blanchiment d'argent, « de fortunes acquises plus ou moins licitement » aux Indes par le jeu des échanges multiples formant écran (p. 124). Mais ce commerce multiple est encore plus

1. Dans *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle. Les jeux de l'échange*, Paris, Armand Colin, 1979, chapitre 2.

ancien que ce dont parle Braudel. Par exemple, on sait que les faïences de La Gaufesenque au I^{er} et II^e siècles, à l'emplacement de la ville de Millau au nord-ouest de Montpellier, ont été retrouvées jusqu'à Canton, partant du port de Narbonne pour transiger par la mer Rouge ou le golfe Persique.

Mais la différence entre l'ancienne et la nouvelle mondialisation n'est pas simplement quantitative avec l'accélération des échanges. Même si cette accélération est encore plus forte par les routes anciennes dont parle Braudel, comme dans le cas de la Communauté européenne, entre la Catalogne et le nord de l'Italie par la Provence ; dans celui du Nord-Pas-de-Calais avec le Bénélux, Hambourg ou même la Pologne, reprenant les routes de l'ancienne ligue hanséatique ; ou encore en Amérique du Nord, alors que les transactions canadiennes d'est en ouest forcées par la National Policy sont en train de s'effriter rapidement face à l'accélération des échanges, par exemple, avec la Nouvelle-Angleterre dans le cas du Québec² ou avec les États de Washington et de Californie, dans le cas de la Colombie-Britannique. Cette différence est avant tout qualitative parce que la nouvelle mondialisation est de plus en plus dirigée et contrôlée par et pour le bénéfice des multinationales, notamment américaines, avec de moins en moins de pouvoir des États³, sans égard aux différences des besoins nationaux. On en arrive ainsi graduellement à l'élargissement de ce que John Kenneth Galbraith⁴ appelait la technostructure liant de plus en plus étroitement l'industrie militaire à l'industrie civile et au gouvernement ; comme le veut le gouvernement américain actuel en prétextant des attentats terroristes pour essayer d'imposer au monde entier ses façons de voir et ainsi les stratégies de ses multinationales américaines. Cela veut dire aussi, au point de vue du changement qualitatif de la mondialisation, une volonté d'imposer la culture américaine, par exemple, par le biais du cinéma américain en s'emparant de presque tout le système de distribution, comme l'avait fait au début du siècle dernier Rockefeller et sa firme Standard Oil en prenant le contrôle des chemins de fer pour imposer par la suite ses diktats aux petites exploitations pétrolières ne pouvant distribuer leurs produits que ce moyen.

2. Par exemple, dans les années 1990, le commerce international entre le Québec et les États-Unis a été multiplié par huit alors qu'il croissait de moins du double entre le Québec et les autres provinces du Canada.
3. Comme le mentionne explicitement un des articles du traité de libre-échange de la zone des deux Amériques actuellement en discussion, permettant aux entreprises de pouvoir poursuivre les gouvènements en cas de discrimination réelle ou appréhendée.
4. Voir son ouvrage *The New Industrial State* (New York, New American Library, 1968). Galbraith parlait en connaissance de cause, ayant appris, alors qu'il était ambassadeur américain aux Indes, que son travail, bien avant son rôle politique, devait être avant tout de défendre les intérêts des multinationales américaines, comme il le raconte dans son petit ouvrage *Economics, Peace & Laughter* (New York, New American Library, 1972).

Une telle concentration de pouvoir politico-économique, si elle se poursuit, ne peut que finir par imposer un seul modèle économique, l'américain, malgré ses ratés dont la faillite retentissante de 104 milliards de dollars d'Enron résultant des collusions multiples entre les institutions financières, les vérificateurs comptables et les politiciens⁵ et, par conséquent, de cette technostructure. Or, comme l'explique le philosophe Jean Ladrière⁶, un tel procédé favorise d'abord ceux qui ont créé ce modèle, en fonction de leur façon de penser et d'agir ; elle entraîne aussi une désintégration des autres modèles, ceux-ci devenant de moins en moins efficaces sans que le nouveau modèle graduellement importé devienne plus efficace pour ses nouveaux adeptes à cause « de la mise à distance objectivante à l'égard du vécu ». Au plan économique, cette acculturation graduelle finit par toucher les entrepreneurs et autres intervenants économiques. Ladrière rappelle « qu'une culture est l'expression d'une particularité historique, d'un point de vue original et irréductible sur le monde, sur la vie et sur la mort, sur la signification de l'homme, sur ses tâches, ses privilèges et ses limites, sur ce qu'il doit faire et sur ce qu'il peut espérer » (p. 13). Cela vaut tant pour les citoyens que pour les entrepreneurs et les entreprises qui demeurent des phénomènes aussi culturels que le reste.

Cette liaison entre culture et entrepreneuriat ou développement des entreprises est d'ailleurs bien rappelée dans les quatre articles et la note de recherche de ce numéro, en montrant que la PME est une organisation éminemment culturelle, rattachée à une direction très personnelle et à une organisation vivant en osmose avec le territoire (les Anglo-Saxons parlent ici d'embeddedness, soit d'un enracinement des PME dans leur territoire). Ainsi, l'article de Malek Bouhaouala de Lille II et de Pascal Chantelat de Lyon I traite de la vision personnelle du PDG des petites entreprises qui influence ses comportements commerciaux, échappant ainsi à une théorie abstraite du marketing. L'article d'Armelle Godener de l'ESC de Grenoble ajoute à cette perception la difficulté

-
5. N'oublions pas que derrière ces entreprises se trouve un des seuls pays occidentaux qui refusent de signer la plupart des accords internationaux, tels l'Accord de Kyoto sur la protection de l'environnement (avec le Canada), le traité sur les mines antipersonnel, le traité sur les inspections des armes bactériologiques, qui renie même des traités signés comme récemment le traité de Salt 2, et qui interprète effrontément la convention de Genève (ici aussi avec le Canada), tout en ayant une politique internationale particulièrement simpliste dans sa guerre « contre les pays de l'axe du mal », comme le rappelait le ministre français des Affaires internationales, Hubert Védrine, le 7 février dernier. Ajoutons, comme le rappelait le *New York Times* le 17 mars 1995 que les États-Unis constituent le pays industrialisé le plus inégalitaire et que les écarts entre riches et pauvres s'accroissent plus rapidement qu'ailleurs.
 6. *Les enjeux de la rationalité. Le défi de la science et de la technologie aux cultures*, Montréal, Liber, 2001.

des dirigeants de prévoir les crises de croissance, trop souvent impliqués dans leur organisation pour prendre de la distance. Dans son article, Jacques-Bernard Sauner-Leroy, de la Banque de France, discute, pour sa part, des types de stratégies liés au modèle défendu par la direction et montre que la stratégie qui privilégie une forte proximité avec les clients semble la plus performante, proximité qui est le plus souvent culturelle. Le quatrième article, celui de Henri Wamba et Louise Tchamanbé-Djiné de l'Université de Yaoundé II, explique de même la relation entre culture nationale et comportements des petites entreprises, dans ce cas-ci à propos des critères de prêts des banques camerounaises. Enfin, la note de recherche de Louise Cadieux et Jean Lorrain de l'Université du Québec à Trois-Rivières et de Pierre Hugron des HEC de Montréal montre que les perceptions des entrepreneures à l'égard des problèmes de succession diffèrent de celles des hommes, ce qui s'explique aussi par des éléments socioculturels.

En somme, accepter la pensée unique au profit d'une économie de très grandes entreprises avant tout américaines (ou de celles qui essaient de s'en inspirer, comme dans le cas récent du PDG de Vivendi) ne peut que favoriser la pénétration de ces firmes sur tous les territoires au détriment des firmes nationales, notamment des PME. La mondialisation pour tous n'est pas un problème, mais celle pour quelques-uns seulement pourrait le devenir.

La direction