

"Un pouvoir grandissant des firmes multinationales sur l'États: DJEDID Khemais

Un pouvoir grandissant des firmes multinationales sur l'États: un enjeu politico-économique

Growing power of multinational firms over States: a politico-economic stake



DJEDID Khemais

Université Annaba, Algérie, DjedidKhamiss@yahoo.fr.

Date de soumission: 17/01/2021 Date d'acceptation: 10/05/2021 Date de publication: 10/07/2021

Résumé:

Le schéma classique qui place les États au sommet du pouvoir, autrefois considérés comme les seuls détenteurs du pouvoir politique et économique, a changé et commence à se dessiner autrement. Les firmes multinationales se sont organisées en réseau, certains adoptaient des stratégies globales. Leur développement est remarquable, leur contrôle par les États est de plus en plus difficile, puisqu'elles se développaient en se basant sur une économie déterritorialisée, qui devient de plus en plus autonome et qui adhère au concept de la souveraineté virtuelle de l'État. C'est pour cela que le rapport entre États et FMN est remis en question. Le pouvoir étatique qui a été fondé sur une relation hiérarchique par rapport aux firmes, ne figure pas toujours dans cette dimension.

Mots-clés : les États; pouvoir; la souveraineté; Les firmes multinationales; des stratégies globales.

Abstract:

The classic pattern that places states at the top of power, once considered the sole holders of political and economic power, has changed and is beginning to take shape in a different way. Multinational firms have organized themselves, some adopting global strategies. Their development is remarkable, their control by States is more and more difficult, since they develop based on a deterritorialized economy, which is becoming more and more autonomous and which adheres to the concept of virtual sovereignty of the State. This is why the relationship between States and FMN is called into question. State power, which was founded on a hierarchical relationship with respect to firms, does not always appear in this dimension.

Keywords: states; power; sovereignty; Multinational firms; global strategies.

* Auteur correspondant: DJEDID Khemais, Email: DjedidKhamiss@yahoo.fr.

Introduction :

La quête des parts de marché entre les firmes multinationales se concrétise par une croisade concurrentielle féroce. Cependant cette croisade se transforme en accord total, devant la conception des définitions et des règles économiques, juridiques et politique qui favorisent leur prolifération, l'augmentation de leur activité et l'accumulation de leurs profits.

Ces accords sont l'aboutissement des efforts des firmes multinationales et plus précisément de leur noyau dirigeant, qui ne veillent pas seulement au bon déroulement de ces accords, mais aussi à la défense de leurs intérêts. Ces noyaux dirigeants ont un pouvoir d'influence inestimable. Ce pouvoir se définit par une ramification et un tissage impressionnant, entre la société mère et ses filiales basées sur l'organisation et la productivité. Ils sont représentés par des organisations localisées dans les plus grandes capitales des pays développés. On trouve ainsi « l'European Round table of Industrialists », en Europe qui réunit 45 PDG et qui représente les plus importantes firmes multinationales en Europe, avec un chiffre d'affaires autour de 1,6 billions d'euros est prêt de 4,5 millions d'employés. La " ERT ", a une influence importante sur la commission de Bruxelles. Ainsi que le « Trans Atlantic Business Dialogue : TABD », composé d'un groupe de 30 PDG de compagnies bien sélectionnées qui a pour objectif d'établir un marché transatlantique, qui sera le catalyseur d'un système économique global. Le " TABD ", est en relation directe avec l'administration américaine, l'ordre européen et la présidence du conseil européen. Il a aussi des législateurs dans le parlement européen qui informe le congrès américain de ses activités. Il y a aussi l'organisation internationale indépendante : " World Economic ", " Forum de Davos ", qui rassemble tous les ans l'élite économique et politique du monde. C'est une sorte de réunion des dirigeants de la classe économique et politique. En plus de la chambre du commerce international: « CCI », qui représente mondialement des milliers d'entreprises présentes dans 130 pays.

Toutes ces organisations représentent un moyen de pression sur la banque mondiale, FMI, OMC..., pour qu'elles soient les garantes et les protectrices de leurs intérêts. Ces grandes organisations internationales se trouvent parfois en confrontation directe avec les États, pour préserver et défendre les intérêts des firmes multinationales. Ces dernières s'intéressent à différents domaines, elles s'implantent dans divers activités humaines telles que l'éducation, la santé, services...etc. Elles les gèrent vue d'une

perspective marchande, en déployant une logique concurrentielle entre elles et entre les États, cela les a mis en plein mire, face aux États.

L'État se trouve confronté aux phénomènes des firmes multinationales qui deviennent de plus en plus présentes sur son territoire politique et économique, en tant qu'acteur influent qui arrive parfois à imposer ses règles, non seulement à l'échelle internationale, mais parfois à l'échelle nationale au détriment de la souveraineté étatique.

Cependant, plusieurs interrogations s'imposent sur la question de la relation intra, inter-firmes et l'État dans un contexte de transformation du système mondial.

Où en est la situation des frontières étatique devant des firmes globales et firmes-réseaux, qui adoptaient la déterritorialisation et qui ne croyaient pas à l'existence des territoires étatique, mais plutôt au jargon: l'espace global? Pourquoi les firmes s'organisent-elles-en réseaux d'alliances? Et cela aboutira t-il à la naissance d'un système international sans territoire ou (et) d'une concurrence des territoires?

L'objet de cette contribution est donc de tenter d'identifier ces interactions aux plans politique, économique dans un contexte de transition de la souveraineté étatique.

1. les firmes s'organisent-elles-en réseaux ?

Si les firmes s'organisent en réseau, c'est pour acquérir des gains spécifiques d'alliances formant ainsi une base davantage stratégiques (MUCCHIELLI, 1992, p. 651). Sa présence au sein d'un réseau va dépendre de ses compétences de recherche, de création et d'exploitation des innovations dans un processus de production, se basant sur les nouvelles technologies, qui favorisent la coordination intra et inter-firmes. Offrant ainsi l'opportunité à l'accessibilité aux informations du réseau et aussi celle du marché.

Selon John Dunning, l'une des avantages spécifiques du réseau d'alliances inter-firmes ces la réduction des couts de transactions et d'organisation. Ainsi tirer profit de la présence particulière dans plusieurs zones par l'intermédiaire des partenaires, d'où la possibilité de s'intégrer dans l'économie internationale, en prenant comme appui des économies nationales, en plus les réseaux donnent la possibilité à la firme d'être efficace et dynamique dans un cadre national et régional. Ce qui nous donne l'impression que les alliances dépassent et repoussent les frontières nationales, en agissant comme catalyseur qui engendre un dynamisme étatique à la recherche d'une économie, qui prend un sens régional. Ce sont les réseaux d'alliances qui ont poussé les États à adopter des stratégies régionales (ALÉNA, union

européenne). En outre lorsque les firmes s'organisent en réseau, cela leur donne plus de flexibilité et de rapidité au choix de certaines technologies. Ce qui leur permet d'accéder aux connaissances qui se trouvent en dehors de ses frontières.

Selon Thomas. W. Malnight, face à la globalisation, devant la présence des stratégies d'entreprise, face à la concurrence qui prend de plus en plus une dimension globale et suite à son appartenance à un marché qui devient de plus en plus complexe, la firme n'a guère le choix que de faire partie d'un réseau pour mieux s'adapter à la nouvelle donne de la globalisation. (MALNIGHT, 1996, pp. 43-65) En effet les firmes multinationales se trouvaient devant des réseaux globaux, qui agissent et contrôlent les marchés, en adoptant des stratégies à caractère oligopolistique, qui arrivent à agir sur les industries globales. Puisque les firmes multinationales font partie d'un club, celui de la concurrence, ils sont en contact avec les autres réseaux externes.

C'est ainsi que la firme se trouve dans une situation dans laquelle l'équilibre concurrentiel entre les firmes multinationales auparavant construits peut devenir chaotique, suite aux nouvelles règles du jeu concurrentiel de la globalisation.

La concurrence se déroule non plus entre les firmes, mais entre firmes et des réseaux de firmes, d'où la firme multinationale se trouve dans une situation, qui l'oblige à nouer des relations de collaboration à travers les alliances.

En outre faire partie d'un réseau devient une sorte de moyen de survie, ou plutôt une assurance pour diminuer les risques et les incertitudes (ECCLES, 1992, pp. 289-308), lors de son contact avec les réseaux internationaux. Et puisque son objectif primordial c'est d'atteindre un optimum de profit, d'où le concept du coût et bénéfice devient un critère décisif. Sachant que dans le mode d'organisation hiérarchique, les coûts de la recherche sur l'innovation sont trop élevés. L'appartenance à un réseau d'alliances peut résoudre ce problème et diminuer ses coûts. En plus grâce au réseau des firmes multinationales deviennent plus compétitives, suite à la présence de leurs produits dans plusieurs zones, d'où le gain de parts de marché (NARULA, 2001, pp. 10-13).

On assiste ainsi à un système productif avec des ambitions d'internationalisation, c'est une «*nouvelle forme d'investissement*» (CARROUE, 2004, p. 86), qui s'adapte avec les nouvelles normes du parcours de la mondialisation. Les alliances peuvent être représentées comme un simple processus de concentration, qui peut donner naissance à des fusions. Ces dernières pouvaient être rompues à tout moment dans le cas où elles s'avèrent non

rentable. Donc si l'alliance ne remplit pas ces objectifs, elle sera abandonnée.

Les alliances peuvent consolider la position de plusieurs firmes dans le jeu de la concurrence, mais elles ne donneront pas lieu nécessairement à des cas de fusion. Elles peuvent leur permettre de s'aider et d'unir leurs forces (BAUCHET, 2003, pp. 20-21), tels que la fusion du Crédit Agricole avec le Crédit Lyonnais en 2003, Aventis et Snofie en 2004. Il y a aussi Gillette et Protector-Gamble en 2005... (BRASSEUL, 2005, p. 132)

2. Territoires et réseaux d'alliances des firmes multinationales :

Dans un contexte de mondialisation accélérée, le constat des chercheurs lors de l'analyse des théories économiques et leurs relations avec l'internationalisation financière et son influence sur l'état, confirme le postulat que les frontières représentent un obstacle et un handicap devant les échanges commerciaux. Cette situation ne favorise pas les échanges transfrontaliers, mais plutôt des transactions qui se localisent dans un même territoire politique. Dans cette perspective territoriale, l'ouverture des économies, la notion du marché global et des firmes multinationales éparpillées à l'échelle internationale, en se basant sur des politiques libérales qui contribuent à la circulation des biens et des services, devient une malédiction, pour les adeptes et les défenseurs de la conception du frontière, et tout ce qu'elle porte en elle d'effets sur la notion de l'État nation.

L'effet frontières englobe entre ses entrailles, non seulement un espace géographique métrique, mais aussi l'histoire d'un peuple et toutes ces institutions. Une nation qui est définie politiquement par ses frontières étatiques, est une nation qui peut s'imposer sur la scène politique et économique nationale et internationale.

Mais ou en est la situation des frontières étatique devant des firmes globales et firmes-réseaux, qui adoptaient la déterritorialisation et qui ne croyaient pas à l'existence des territoires étatique, mais plutôt au jargon : l'espace global?

Actuellement on assiste à une sorte de conflit, dans lequel deux acteurs essayaient de définir leurs espaces. D'une part l'espace des États et d'autre part l'espace des entreprises. En fait on est devant une signification géographique, qui est déterminée par deux styles spatiaux, de chacun des deux acteurs, on parle ici d'un style spatial qui définit les territoires des États et les réseaux d'alliances pour les firmes multinationales. La relation qui existe entre territoires et réseaux n'est pas focalisée sur l'échelle

métrique, dans lequel la gestion de la distance est l'une des priorités, mais plutôt c'est une relation de survie, d'un acteur qui veut préserver son espace territorial et d'un acteur qui veut englober l'espace territorial, dans une croisade qui se propage à l'échelle globale. C'est une quête de tous les espaces territoriaux, ou dirai-je tout l'espace du globe terrestre.

Certes la vague de la territorialisation des espaces territoriaux par les États à la fin du XIXe, n'est qu'une repense à des attentes des peuples, et l'aboutissement d'un dialogue international, qui se base sur la souveraineté, le respect du territoire des États.

Les États étaient le germe de l'internationalisation, c'est eux qui mènent la danse de la mondialisation, malgré qu'ils perdent l'unité économique du marché national, qui bascule vers un marché qui prend une dimension mondiale. Devant l'affaiblissement, et parfois la chute des barrières douanières et tarifaires, l'étendue de la diffusion de l'information et l'accroissement spectaculaire des flux d'investissements directs étrangers, et surtout une présence remarquable du paradigme libérale, dans toutes les sphères : politique, économique... avec une réussite et une propagande, qui dépassent les attentes de ses adeptes. L'expression de la souveraineté territoriale, se trouve dans une relation dialectique avec les réseaux.

En fait c'est la mondialisation qui a imposé cette relation, puisque son sens se détermine par la présence et la maîtrise de différents réseaux : information transport... C'est par l'intermédiaire de ces réseaux que les firmes multinationales sont arrivées à pénétrer les territoires, voire même le contrôle de leurs populations.

Les firmes multinationales sont arrivées à un point d'acquiescer un pouvoir sur le territoire et sur les gens qui l'occupent. Il y a eu un basculement total au niveau du rôle des acteurs. Auparavant le réseau est au service du territoire, c'est l'État qui impose les règles du jeu, le contrôle du territoire abouti au contrôle du réseau. Mais actuellement, cette donne a dévié de sa trajectoire, ce sont les réseaux qui donnent la possibilité du contrôle et « *la maîtrise des hommes dans leurs territoires* (LEVY, 2007, p. 20)».

Cependant ce qu'il faut signaler, c'est que grâce aux États et par leur intermédiaire, que les firmes multinationales sont devenues des acteurs puissants, avec un pouvoir qui s'accroît avec le temps. Tout d'abord c'est l'ouverture des territoires nationaux au commerce international, puis aux investissements directs étrangers, par l'intermédiaire de partenariat interétatiques.

Ensuite c'est ce chemin qui a été suivi par les États, pour aboutir aux accords du GATT et subséquemment fonder la structure de l'OMC. C'est ainsi que le climat idéal de la prolifération et la montée en puissance des firmes multinationales a été mise en place. Même si les États ont adopté de différentes stratégies protectionnistes, pour protéger leur économie nationale sur leurs propres territoires. Mais en réalité en ouvrant leurs territoires, ils ont offert aux firmes multinationales les clés de tous les espaces territoriaux.

Donc d'une manière indirecte, ce sont les États qui ont aidé les firmes multinationales à s'organiser en réseaux, à la recherche du profit là où il se trouve. L'accès à n'importe quel espace territorial est possible, ce n'est qu'une question de temps et d'organisation, puisque les États font tout ce qu'ils peuvent, pour attirer les investissements directs étrangers, les firmes multinationales sont les bienvenues. C'est ainsi que l'extension de leurs réseaux gagne du terrain et de pouvoir.

En conséquence par l'intermédiaire du réseau, chaque filiale peut entreprendre des relations avec une autre filiale du même groupe, ou avec une autre filiale d'un autre groupe. Cela dans le cas où elles appartiennent au même réseau. Donc l'espace des différents territoires, devient en réalité le territoire du jeu de ces réseaux. Cependant ce qu'il faut signaler, c'est que les relations entre les filiales, qui organisent le réseau de la firme, sont basées sur des liens hiérarchiques de filiations, et un rapport décisionnel qui revient en majorité à la maison mère (Celine, 2007, pp. 51-64).

Depuis la fin des années 1970, la préoccupation principale des firmes multinationales était de développer des stratégies, qui leurs permettent de dépasser le territoire national, régional et de se retrouver là où elles veulent, sans contrainte liée aux frontières. Leurs activités ne doivent pas être confrontées aux territoires limités.

C'est ainsi que la déterritorialisation des firmes multinationales est devenue une réalité concrétiser par des stratégies, qui se déroulent en plusieurs phases, adoptant un sens chronologique.

L'une des ses stratégies qui a été adoptée, est la délocalisation des unités de production de ses firmes multinationales. Avec un tel acte, les conséquences sur la société sont énormes, qui met l'État dans un engrenage terrible, d'une part sa responsabilité devant ses citoyens et d'autre part les conséquences sur son économie. Par exemple les problèmes qui pouvaient être causés au système productif national. Cette situation forme une vague de protestations et de critiques concernant la politique suivie par le

gouvernement. Cependant les alliances stratégiques entre les firmes multinationales, sont devenues la formule magique de leurs internationalisations et de l'abolition des frontières étatiques. En fait, on évoque ici non seulement l'ouverture des territoires, pour former un seul espace territorial, mais plutôt, une pénétration des économies de ses territoires par l'intermédiaire des investissements directs étrangers.

Certes la présence du pouvoir réglementaire de l'État fait face aux escapades de certaines firmes multinationales. Mais suit aux contraintes, que subit l'économie national et la conjoncture internationale, ses territoires sont obligées de jouer le jeu des firmes multinationales. Ces dernières se trouvent devant des territoires ouverts, ce qui leurs ont permis d'avoir une flexibilité étonnante et une efficacité remarquable, dans différents territoires. C'est grâce à l'organisation, que ces firmes réseaux ont acquis de nouveaux atouts technologiques modernes, de l'information et de la communication.

Ses réseaux sont dans une course sans fin, pour atteindre l'optimum technologique, leur objectif est plus grand, c'est à partir des années 1980 que surgit une stratégie dite globale, qui peut satisfaire leurs ambitions. L'objectif est grandiose, les moyens sont là, la volonté et le pouvoir aussi, le rêve de la firme globale est devenu une réalité pour certaines firmes multinationales. Ainsi que le chemin de la déterritorialisation adopté par les réseaux, prend une autre tournure avec la présence de la firme globale, d'où la notion du territoire global.

Avec la stratégie dite globale, les réseaux peuvent atteindre n'importe quel point du globe (ANDREFF, 1996, pp. 373-396). En adoptant cette la stratégie le processus de délocalisations-relocalisations devient une méthode banale, à la recherche des pays ayant un taux de croissance élevée. Ces firmes multinationales sont qualifiées de nomades. Là où il y a le profit elles y sont. Ce processus est autant redouté par les territoires, sous crainte de la faillite économique, causée par la délocalisation massive des autres firmes multinationales, dans le cadre de la concurrence oligopolistique. Leur poids croissant est en grand partie du à un secteur financier, qui devient de plus en plus puissant (Marie-Françoise DURANT, 2007, p. 54). Parmi les firmes multinationales qui adoptent des stratégies globales il y a : Ford, General Motors, Sonny, IBM, Toyota... etc.

3. Un système international sans territoire ou (et) d'une concurrence des territoires ?

Lorsqu'on parle de "réseaux" ou de "flux", on est en train d'évoquer un acteur qui est un expert dans la transnationalité, il

adopte des stratégies devant lesquelles les frontières deviennent perméables, on parle ici des firmes multinationales.

Maintes fois, cet acteur a mis en doute la souveraineté de l'État-nation, ce dernier a dévié et dépassé les frontières. Le territoire qui représente le symbole de la souveraineté et l'essence de l'identité étatique, est menacé par son handicap de définir ses propres frontières. L'international est vu par les firmes multinationales comme un international illustré par une abolition du territoire, c'est un international sans frontières, sans territoire. Sachant que le fondement du système international est traditionnellement basé sur la conception de l'État-nation, sans doute toute menace ou provocation, qui vise à critiquer son existence et sa configuration politique et juridique dans le système international, est une menace pour le système international lui-même.

C'est cette présence territoriale dans l'espace terrestre qui revendique la souveraineté et l'identité du peuple, pour proclamer sa naissance et sa reconnaissance, par le droit international.

« La disparition du « territoire » entraînera ipso facto, celle de l'État et la disparition des États entraînera, à son tour, celle d'un ordre politico-juridique fondé sur les rapports entre collectivités étatiques » (MERLE, 1996, p. 220).

Le territoire a été, et il le sera un enjeu politico-économique, c'est un atout précieux, qui met en œuvre la prise et la détention du pouvoir. Cependant, avec l'ouverture des frontières et la diminution de la marge de manœuvre des États pour contrôler les flux, soit sur le plan interne qu'externe et devant la fluidité des marchés de capitaux, les frontières se brisent comme des vagues sur les rochers la mondialisation. Le pouvoir étatique n'arrive pas à consolider et alimenter la relation entre territoire et souveraineté, il assiste à une dévalorisation du territoire, c'est ainsi qu'il devient un témoin d'un projet nommé " marché global ", contrôler par des " firmes globales ", dans lequel la notion du territoire ne trouve pas un sens.

Ainsi le symbole de la souveraine qui a surgis des entrailles de l'État nation comme un attribut fondé sur ses frontières, est en train de subir un déclin avec une vitesse phénoménale. La notion des frontières prend une autre dimension, suit à des accords bilatéraux ou/et multilatéraux. Elle subit un transfert du niveau étatique à un niveau régional, elle intègre une dimension plus vaste dite "régionale". C'est le cas de l'union Européenne, dont

laquelle le terme "territoire de l'UE", est fréquemment utilisé. Un territoire régional composé des territoires de ses États membre.

Cette situation me rappelle Jean Jacques Rousseau et le contrat social, dans lequel la souveraineté du corps social dépendra de la soumission de ses membres à la volonté générale, qui ne s'effectuera que dans le cadre d'un vote universel, qui peut aboutir à un accord général, ou une majorité et une minorité (ROUSSEAU, 1762, pp. 8-9). Les territoires sont représentés comme les membres de ce contrat, ils doivent obéissance et soumission à la majorité, qui reflète la volonté générale des autres États-nations, qui a été exprimée par la majorité (ROUSSEAU, The political writing of Jean Jacques Rousseau, 1915, pp. 10-12).

Mais qu'en est-il de la minorité qui représente des États, dont leurs territoires sont absorbés par un territoire régional. La souveraineté du territoire régional, passe a priori en priorité, même en dépit de la souveraineté de quelques territoires membres.

Ce n'est qu'avec les accords du GATT... et de l'OMC, que les territoires sont devenus fragiles devant les manœuvres des réseaux transnationaux. Ces réseaux sont devenus le vecteur de la société postmoderne et le symbole de la globalisation. La paix de Westphalie prend une autre trajectoire, qui cache un visage de la concurrence, sur le quel on peut voir des conflits d'intérêts atroces, qui provoque des guerres économique dont lesquelles, on ne voit ni le feu, ni la fumée, mais on sent son odeur. C'est une guerre à la quête des parts de marché. Qui s'inscrit dans la soif du pouvoir et la recherche de la pertinence économique et politique.

L'ouverture des territoires met en doute le rôle, que peut jouer encore l'État, puisque c'est le territoire qui lui donne la possibilité d'un contrôle souverain, sur ses citoyens et sur ses biens. Devant la puissance des réseaux, la notion des frontières est devenue comme illusion. Des États nations essaient de protéger leur souveraineté, malgré leur forte indépendance à un espace régionale et internationale.

C'est dans ce contexte que l'imaginaire territorial, se trouve confronté à la perte de son sens et la volatilité de son fondement, devant des enjeux internationaux, qui sont de plus en plus complexes, aléatoires et fluide. Le territoire n'a pas la même position de contrôle qu'autrefois, les enjeux internationaux sont devenus hasardeux. La mondialisation avec ses nouveaux acteurs, a amorcé une nouvelle typologie géographique, qui dessine une géographie mondiale (RUGGIE, 1993, pp. 133-174), qui prend en considération dans son architecture hiérarchique, de nouvelles normes dont les ambitions, sont définies dans un espace global.

Lorsqu'on parle de la concurrence entre des territoires, on est dans la logique de la concurrence entre nations. Dans cette concurrence les territoires sont entrés dans la spirale de la compétition, pour attirer les firmes multinationales, en mettant en œuvre les particularismes attractifs. C'est le processus concurrentiel, qui a poussé les États pour s'adapter à la mutation économique, et ainsi ils deviennent des territoires d'accueil pour les firmes.

Ces dernières ont bien su profiter de l'enthousiasme qui engloutit ses territoires, ils ont misé sur leurs attractivités. C'est ainsi que ces territoires ont créé leurs propre enchère, dans lequel ils représentent l'objet de l'enchère, pendant que les firmes multinationales jouaient le rôle de l'enchérisseur.

C'est par l'intermédiaire de la concurrence des territoires, que le processus de multinationalisation des firmes multinationales, a pris une dimension globale. Dans ce processus, elles sont devenues les meilleurs guetteurs des traces du profit, elles adoptent des stratégies de délocalisation, ce sont des nomades, qui attendent la meilleure proposition des territoires. Cette concurrence pousse les territoires à participer dans un jeu aléatoire, complexe, pour combler leurs déficits, en termes d'emplois et bénéficier des recettes fiscales (MORE, 2020).

Conclusion:

Le principe de territorialité à la westphalienne, se trouve face à une nouvelle donne celle du territoire global, qui incarne l'ouverture et la mobilité... C'est l'espace monde. Cependant dans la sphère diplomatique, les frontières politiques territoriales conservent la représentation d'un espace territorialement bien défini. C'est grâce à la dialectique entre la sphère diplomatique et géopolitique, que le territoire trouve une parcelle d'ombre pour prendre son souffle et marqué ses bornes. Néanmoins si les firmes multinationales sont considérées, comme la principale cause de l'abolition des frontières et l'ouverture des territoires. Ces mêmes territoires ont joué un rôle très important dans l'ouverture de leurs propres frontières. Ils ont participé à mettre en péril leur propre souveraineté.

C'est à partir de 1970, que les territoires sont entrés en compétition pour attirer les firmes. Ce sont ces mêmes territoires, qui ont ouverts les frontières et qui ont encouragé l'intensification des échanges internationaux, qui se plaignent du pouvoir grandissant des firmes multinationales. Sachant que ce sont les acteurs politiques nationaux, qui imposent des réglementations, dont l'objectif est d'encadrer le fonctionnement de ces firmes sur

leur espace national. Et puisque ces règles sont différentes, d'un territoire à l'autre, car chacun a ses propres caractéristiques, c'est ainsi qu'elles deviennent le mobile concurrentiel, où dirais-je les caractéristiques, qui déterminent les avantages comparatifs.

Ce qu'il faut signaler aussi, c'est que l'un des points forts qui témoignent de la force des firmes multinationales, c'est la participation de certains dirigeants de ces firmes au gouvernement, ils deviennent l'un des acteurs de l'appareil de l'État. Au-delà de cette participation, il y a une présence systématique d'un lobbying puissant, qui peut influencer la prise de décision politique et économique, cela on peut le voir surtout aux États-Unis.

Bibliographie :

- ANDREFF, W. (1996). La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes-réseaux. *dans Cultures Conflits* (21-22), pp. 373-396.
- BAUCHET, P. (2003). *Concentration des multinationales et mutations des pouvoirs de l'État*. Paris: CNRS.
- BRASSEUL, J. (2005). *Un monde meilleur pour une nouvelle approche de la mondialisation*. Paris: Armand Colin.
- CARROUE, L. (2004). *Géographie de la mondialisation* (éd. deuxième édition). Paris: Armand Colin.
- Celine, R. (2007). *Mondialisation, l'information géographique : les entreprises multinationales, un processus urbain dans un environnement international et transnational* (Vol. 71). Paris: Armand Colin.
- ECCLES, N. N. (1992). Face-to-Face: Making Network Organization Work. (B. S. Harvard, Éd.) *Network Organization: Structure, Form and Action*, pp. pp.289-308.
- LEVY, J. (2007). *La mondialisation un événement géographique, dans Mondialisation, l'information géographique* (Vol. 71). Paris: Armand Colin.
- MALNIGHT, T. W. (1996). The Transition from Decentralized to Network-Based MNC, Structures: An Evolutionary Perspective. *Journal of International Business Studies*, 27 (1), pp. 43-65.
- Marie-Françoise DURANT, B. M.-C. (2007). *Atlas de la mondialisation, comprendre l'espace mondial contemporain*. Paris: Presses de Sciences Po.
- MERLE, M. (1996). Un système international sans territoire? *dans Cultures Conflits* (21), p. 220.
- MORE, B. (2020, 12 15). *Rôle des entreprises multinationales dans la concurrence des territoires, dans Rive nord-méditerranéenne, Multinationale et espaces en Méditerranée (XIXe et XXe siècle)*. Consulté le 12 15, 2020, sur bit.ly/2XPH6QY.
- MUCCHIELLI, J.-L. (1992, juillet 12). Déterminant de la délocalisation et firme multinationale. *Economique*, 43 (04), p. 651.
- NARULA, J. C. (2001). *The Eclectic Paradigm in the Global Economy*. Paris: Merit.
- ROUSSEAU, J.-J. (1762). *Jean-Jacques Rousseau du contrat social au principe du droit public*. Amsterdam: Marc Michel Rey.

"Un pouvoir grandissant des firmes multinationales sur l'États: DJEDID Khemais

- ROUSSEAU, J.-J. (1915). *The political writing of Jean Jacques Rousseau*. Cambridge: the University Press.
- RUGGIE, J. (1993). Territoriality and Beyond: Problematizing in International Relation. *International Organization* (47), pp. 133-174.