

Document de travail

Multinationales: caricature ou réalité

La contribution des entreprises globales à la prospérité suisse
Rudolf Walser et Alois Bischofberger

Remerciements

Lors de l'élaboration de ce document de travail, les auteurs ont reçu le soutien précieux de plusieurs personnes. Ils souhaitent remercier en particulier Samuel Rutz pour ses nombreuses remarques substantielles et son intérêt pour la bonne marche du travail. Un grand merci également à Simon Hurst pour sa relecture méticuleuse du manuscrit. Enfin, les auteurs remercient les membres de la Commission de programme d'Avenir Suisse, en particulier le Prof. Reto Föllmi et le Prof. Harold James, pour l'encadrement bienveillant du projet.

Nous tenons à remercier spécialement le Prof. Rolf Weder de l'Université de Bâle, qui s'est spontanément proposé pour la relecture externe. Il a largement influencé ce travail par ses observations et ses commentaires pertinents.

Enfin, les deux auteurs portent l'entière responsabilité du présent document de travail.

Auteurs Rudolf Walser, rudolf.walser@avenir-suisse.ch
 Alois Bischofberger, alois.bischofberger@avenir-suisse.ch
Éditeur Avenir Suisse, www.avenir-suisse.ch
Traduction Véronique Bohn
Correction Jean-Luc Babel
Mise en page Jörg Naumann, joerg.naumann@avenir-suisse.ch

© Janvier 2014, Avenir Suisse, Zurich

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur. Avenir Suisse réserve les droits qui en émanent, surtout celui de la traduction, de la reproduction, de la présentation, de l'utilisation de graphes et de tableaux, de la diffusion radiophonique, de la mise en microfilm ou de la reproduction par d'autres moyens et de la sauvegarde dans un ordinateur, aussi en cas d'utilisation partielle.

Dans la mesure où Avenir Suisse a intérêt à la diffusion des idées, présentées ici, l'utilisation des résultats, données et graphes de cette œuvre par des tiers est expressément souhaitée si et seulement si la source est mentionnée de manière exacte et bien visible et conformément au droit d'auteur. Les infractions sont soumises aux dispositions légales du droit d'auteur.

Commander assistent@avenir-suisse.ch, tél. 044 445 90 00
Télécharger <http://www.avenir-suisse.ch>

Table des matières

1 _ Introduction	_ 5
2 _ Les multinationales et la Suisse	_ 6
2.1_ L'importance des multinationales pour l'économie suisse	6
2.2_ Les multinationales dans le système suisse d'innovation	10
2.3_ L'avènement du secteur financier	13
3 _Questions d'économie politique	_ 20
3.1_ Les multinationales: porteuses de la mondialisation	20
3.2_ Les multinationales et la «responsabilité sociétale des entreprises»	25
3.3_ Risques courus par la Suisse à cause des multinationales	28
3.4_ Les multinationales comme éléments perturbateurs	30
4_ L'attractivité de la place économique: objectif de la politique économique et extérieure	_ 32
Annexe	37
Références	41

1_ Introduction

L'histoire des multinationales en Suisse commence dès la fin du XIX^e siècle, avec la fondation d'entreprises telles que Nestlé (1866), Brown, Boveri & Cie (1891) et Roche (1896). Pourtant, ce n'est que bien plus tard que les milieux politiques, le grand public et les scientifiques ont commencé à s'intéresser à ces entreprises. En 1975 a été rédigée une importante étude sur la question, «Benefits of Multinational Firms for a Small Parent Economy: The Case of Switzerland» de Jürg Niehans. Silvio Borner et Felix Wehrle ont publié en 1984 l'ouvrage «Die sechste Schweiz – Überleben auf dem Weltmarkt» («La sixième Suisse. Survivre sur le marché mondial», non traduit en français). Pour eux, cette sixième Suisse désignait (dans le prolongement de l'expression «la cinquième Suisse» pour les Suisses de l'étranger) la partie du système économique suisse qui se trouve dans d'autres pays, soit les investissements directs et les employés à l'étranger. Dans cette perspective, les multinationales jouent un rôle central. Après l'ouvrage de Borner et Wehrle, d'autres travaux ont paru sur la multinationation et l'internationalisation de l'économie suisse, jusqu'à la publication récente d'un article de Beatrice Weder di Mauro et de Rolf Weder, intitulé «Switzerland's Rise to a Wealthy Nation: Competition and Contestability as Key Success Factors» (Weder di Mauro et Weder 2012).

Pourquoi donc se pencher à nouveau sur ce sujet pas tout à fait inédit? Premièrement, l'importance des multinationales pour l'économie suisse n'a pas diminué, une importance que beaucoup parmi les politiques et le grand public ne reconnaissent pas assez. Deuxièmement, les multinationales font l'objet de nombreux préjugés, mécompréhensions et attentes inappropriées. Soit les faits ne sont pas connus, soit (pire) ils sont considérés uniquement à travers des lunettes idéologiques. Cela tient notamment au fait que les mots «multinationales» et «mondialisation» provoquent encore de vives émotions chez beaucoup. Troisièmement, il s'agit de montrer que la Suisse a tout intérêt à conserver son statut de plateforme idéale pour les multinationales. Ainsi, il importe de cultiver soigneusement les avantages de sa place économique, d'autant plus que, au vu des conditions actuelles et prévisibles de l'économie mondiale, la concurrence pour ces entreprises mobiles deviendra bien plus féroce que la Suisse «officielle» veut bien le croire. Par conséquent, préserver l'attractivité de la Suisse doit constituer un objectif stratégique de la politique extérieure et économique de la Suisse.

La présente étude s'articule en trois parties. La première partie traite de l'importance que revêtent aujourd'hui les multinationales pour l'économie suisse et de leur rôle dans le système d'innovation. Nous nous pencherons en particulier sur le développement du secteur financier, qui a joué un rôle encore plutôt modeste lors de la première vague de mondialisation, après la Seconde Guerre mondiale. La deuxième partie soulève

quelques questions précises en matière de politique économique ayant trait aux multinationales. Enfin, la troisième partie se concentre sur la manière de préserver l'attractivité de la Suisse, comme objectif de la politique extérieure et économique.

2_ Les multinationales et la Suisse

2.1_ L'importance des multinationales pour l'économie suisse

Dans la littérature scientifique, les auteurs désignent par «multinationale» toute entreprise dans laquelle les étapes de production, de commercialisation et de services sont articulées (verticalement ou horizontalement) au-delà des frontières étatiques au sein d'une même entité. Nous aurons ici aussi recours à ce terme utilisé dans les écrits théoriques, bien que, dans la pratique, il présente quelques difficultés, la première d'entre elles étant que l'expression même de société multinationale n'existe tout simplement pas dans les statistiques officielles de la Suisse en matière d'économie. Malgré tout, la présente étude vise à déterminer l'importance des multinationales pour la Suisse, calculée selon la part qu'elles représentent dans les données économiques clés. Dans ce cadre, ce qui est déterminant, c'est que la valeur ajoutée soit produite sur le territoire économique suisse (concept d'intérieur). La structure de l'actionnariat que présentent les multinationales ne joue, elle, aucun rôle.

Jusqu'à présent, une série d'études s'est intéressée au poids soit des multinationales ou grandes entreprises internationales, soit des sociétés cotées en Bourse dans l'économie suisse. Même si toutes ces études visent le même objectif, elles emploient des méthodologies relativement différentes. Premièrement, le caractère multinational n'est pas toujours défini de la même manière, car les différences entre les multinationales ayant une forte base d'investissements directs dans le monde entier (par exemple, Nestlé) et les entreprises internationales n'ayant pas de véritable production à l'étranger (par exemple, Swatch) ne sont pas fixes. Deuxièmement, d'importantes multinationales (notamment dans le secteur des matières premières) ne sont pas des sociétés cotées à la Bourse suisse. Troisièmement, la valeur ajoutée produite par les banques et les assurances n'est pas toujours prise en compte. Et quatrièmement, la liste de l'Office fédéral de la statistique (OFS) recensant les grandes entreprises qui comptent plus de 500 employés inclut également les entreprises qui ne sont actives qu'en Suisse.

Dans ces conditions, il n'est évidemment pas facile de déterminer exactement l'importance économique des multinationales pour la Suisse. Cela explique aussi la fourchette relativement étendue des estimations proposées par les différentes études. Toutefois, même les chiffres les plus

Il n'est pas facile de déterminer exactement l'importance économique des multinationales pour la Suisse.

bas indiquent que les multinationales jouent un rôle considérable dans le système économique. Le tableau 1 résume les résultats des études les plus importantes.

Tableau 1

Part des multinationales dans les agrégats économiques

Part dans la valeur ajoutée brute de l'économie nationale en % du PIB ^{1, 2, 4}	16-36%
Part dans la valeur ajoutée brute: industrie ³	28%
Part dans la valeur ajoutée brute: services ³	14%
Part dans l'emploi ^{1, 4}	11-29%
Part dans l'exportation de biens ^{2, 3}	30-60%
Part dans l'imposition des entreprises (impôts directs) ^{1, 3}	35-42%

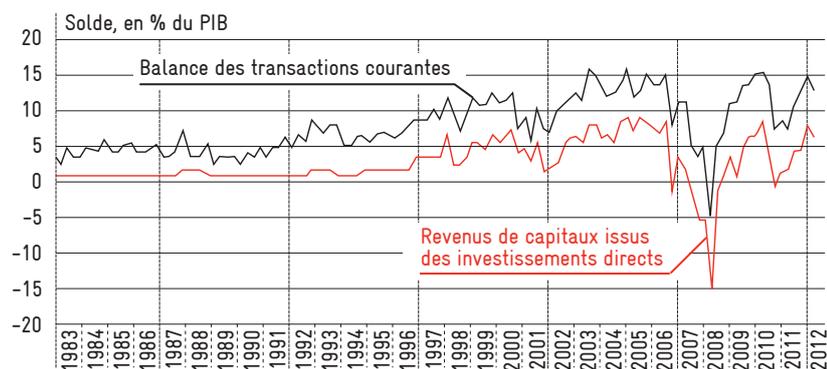
Sources: 1) OFS (données évaluées séparément sur demande d'Avenir Suisse), 2) OFS (2008), 3) Hauser et al. (2009), 4) BCG & Swiss-American CoC (2012)

Pour certains secteurs comme le pharmaceutique ou le chimique, la part des multinationales dans l'emploi et dans la valeur ajoutée brute est encore nettement plus élevée. On constate également des différences entre les cantons. Ainsi, en 2010, la part dans la valeur ajoutée brute s'élevait à 43% pour le canton de Genève et à 41 % dans le canton de Vaud; pour l'emploi, elle se montait respectivement à 33 % et à 30 % (BCG & Swiss-American CoC 2012). Enfin, les multinationales provoquent des effets indirects sur la valeur ajoutée et l'emploi des entreprises sous-traitantes, pour lesquelles on ne dispose d'aucune estimation fiable. En revanche, il ne fait aucun doute que plus de 250 000 postes supplémentaires et 6 % de la valeur ajoutée dépendent indirectement d'entreprises cotées en Bourse (Hauser et al. 2009).

Les activités internationales des entreprises multinationales ont également des retombées sur la balance des transactions courantes (figure 1). Celle-ci affiche un solde positif supérieur à la moyenne internationale (et cela de façon presque ininterrompue depuis des décennies). Contrairement à d'autres pays, le solde positif est surtout porté par les revenus du capital et les services, et non par le commerce de biens. Il en résulte une progression continue du patrimoine constitué par la Suisse à l'étranger, un patrimoine net, c'est-à-dire après soustraction des passifs étrangers, qui s'élevait en 2011 à 826 milliards de francs, dont 400 milliards étaient composés d'investissements directs, principalement injectés par des multinationales. Ce patrimoine apporte des revenus à la Suisse, parmi lesquels ceux issus des investissements directs représentent en moyenne près de 70 % du revenu net de capitaux et, par conséquent, la composante la plus importante actuellement (Credit Suisse 2012).

Figure 1

Revenus de capitaux issus des investissements directs et balance des transactions courantes



Source: BNS 2013

Encadré 1

L'étude de Niehans

La première étude à se pencher de façon systématique sur l'importance des multinationales pour la Suisse a été celle de Jürg Niehans (Niehans 1977). En raison des lacunes des statistiques officielles, il limita son analyse quantitative au développement du commerce extérieur (balance des transactions courantes), au patrimoine constitué à l'étranger et au nombre d'employés des 35 plus grandes entreprises industrielles en 1974. Il considérait celles-ci comme des multinationales en raison de leur organisation et de leur engagement à l'étranger (exportations, investissements directs); il ne faisait pas de distinction entre les entreprises suisses et étrangères. Il a élaboré les principes d'une théorie générale de la multinationalité qui combinât des éléments de la théorie du commerce extérieur (avantages comparatifs, rendements d'échelle, frais de transport, entraves au commerce, taux de change) et de politique industrielle (monopoles bilatéraux, taille des entreprises et variation du taux de change). Niehans a déterminé ces facteurs en s'appuyant sur cinq entreprises représentatives: Nestlé Alimentana SA, Ciba-Geigy AG, Brown, Boveri & Cie. (BBC), Schweizerische Aluminium AG et Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft. Selon Niehans, les multinationales étaient probablement les entreprises qui avaient connu la croissance la plus régulière sur des décennies (depuis 1959), les 35 plus grandes entreprises industrielles représentaient un tiers des exportations totales et le revenu net produit par les placements suisses à l'étranger constituait 5 % du revenu national.

Sur la base de cette analyse quelque peu sommaire, Niehans est arrivé à la conclusion que «les multinationales ne représentent certes pas le secteur de l'économie nationale qui se développe le plus ou qui est le plus dynamique, mais elles constituent une colonne vertébrale solide, durable et flexible. De plus, elles contribuent en grande partie aux revenus étrangers, à la diminution des risques pour l'ensemble de l'économie et au passage à l'économie de services».

Si l'on quitte le domaine de l'économie nationale et qu'on s'intéresse au paysage des entreprises suisses, on constate que des changements significatifs se sont produits ces 40 dernières années (tableaux en annexe). Ils reflètent les profondes transformations structurelles qu'a connues l'économie suisse. Ainsi, sur les 35 plus grandes entreprises de 1975, 14 n'existent plus aujourd'hui ou forment de nouveaux groupes en raison de fusions ou de rachats. Parmi les cinq sociétés types de l'étude de Niehans, trois n'existent plus sous leur forme originelle, soit Ciba-Geigy, BBC et Alusuisse. Les changements les plus spectaculaires sont intervenus dans l'industrie pharmaceutique, lorsque, en 1996, Ciba-Geigy et Sandoz ont fusionné pour créer Novartis. Il faut également évoquer la fondation en 1996 de Clariant, entreprise spin-off issue du secteur chimie de Sandoz, la sortie des spécialités chimiques de Ciba hors Novartis en 1997 et leur rattachement au groupe BASF en 2009, la fin des activités agrochimiques de Novartis et la fusion avec le groupe AstraZeneca en 2000, donnant naissance à Syngenta, ainsi que la scission de Givaudan-Roure avec le groupe Roche en 2000.

Les industries des machines, du métal ou de l'électricité sont elles aussi passées par des transformations profondes. On peut citer en particulier la création d'ABB, née de la fusion de BBC et d'ASEA, en 1988, mais aussi l'acquisition de Landis & Gyr par Elektrowatt en 1987, rachetée elle-même par Siemens en 1998, la scission du secteur de production d'électricité chez ABB et son incorporation dans Alstom en 1999, ainsi que le rachat d'Alusuisse par Alcan en 2000, puis Rio Tinto Alcan en 2007. Dans l'industrie horlogère, la fusion d'ASUAG et de SSIH, qui a permis en 1983 la création de SMH, rebaptisée plus tard Swatch, a constitué l'événement le plus important. Enfin, un tournant décisif, sans commune mesure jusqu'alors, a été la chute du groupe Swissair en 2002, la reprise du flambeau dans le domaine de l'aéronautique par Swiss, nettement plus petite, et son rachat ultérieur par Lufthansa. Nous parlerons plus en détail du secteur financier, ainsi que du commerce des matières premières, plus loin dans le texte, en raison de son importance particulière pour l'économie suisse.

En principe, l'industrie a perdu du terrain dans l'ensemble des grandes entreprises depuis le début des années 1970. Il ne faut toutefois pas oublier qu'il existe dans ce segment de l'économie un nombre considérable d'entreprises qui sont souvent dirigées par une famille ou par des actionnaires majoritaires et qui engrangent un chiffre d'affaires compris entre 300 millions et deux milliards de francs, voire plus. Sous la pression, entre autres, de la mondialisation, de la saturation des marchés traditionnels et du raccourcissement des cycles d'innovation, elles se sont vues contraintes d'assurer et de développer leurs avantages compétitifs existants grâce à l'internationalisation, à la spécialisation et à la tertiarisation, devenant ainsi, comme on les appelle, des «multinationales de poche».¹ Ainsi, en plus des multinationales dont les actions figurent à l'indice SMI,

Il existe un nombre considérable d'entreprises souvent dirigées par une famille ou par des actionnaires majoritaires avec un chiffre d'affaires compris entre 300 millions et deux milliards. Celles-ci présentent toutes les caractéristiques des multinationales.

on compte parmi les quelque 250 sociétés restantes cotées au SIX (Swiss Exchange) et au BX (Berne eXchange) de nombreuses autres entreprises qui remplissent les critères de multinationalité. De plus, on a pu constater au sein de cette constellation d'entreprises l'apparition de «clusters» innovants (par exemple, dans le génie médical), qui produisent des effets positifs sur la croissance et l'emploi. La Suisse en tant que lieu d'implantation offre à ces «multinationales de poche» des avantages surtout dans les régions denses d'un point de vue économique, car il y a là un terreau fertile pour une coopération en matière de recherche et de développement entre les entreprises et les hautes écoles, ce qui favorise une internalisation des externalités en matière de connaissances.

Encadré 2

L'économie suisse ne repose pas entièrement sur les PME

Le compte de production de la Suisse montre par quels groupes de producteurs le PIB est généré. Si l'on admet que, en Suisse, les multinationales produisent environ 30 % de la valeur ajoutée brute (tableau 1), il reste à savoir à qui est dû le 70 % restant. Selon le compte de production établi par l'OFS pour 2011, près d'un tiers est issu du secteur public (administration, éducation et santé) et des secteurs proches de l'État (transports, énergie et communication). Il reste alors environ un dernier tiers attribuable aux PME. Vu sous cet angle quelque peu général, l'économie suisse ne repose donc pas entièrement sur les PME, comme on le prétend volontiers. Il faut donc être un peu plus nuancé lorsqu'on parle des PME, qui sont souvent qualifiées de «colonne vertébrale» de l'économie suisse, et cela d'autant plus si l'on songe que la productivité dans les secteurs exportateurs est nettement plus élevée que dans les secteurs qui se destinent au marché interne. Par ailleurs, la taille moyenne des entreprises suisses n'est pas particulièrement petite: avec huit employés, elle ne se distingue pas par rapport à celle des autres pays européens.

2.2_ Les multinationales dans le système suisse d'innovation

La Suisse officielle se réjouit toujours lorsque notre pays occupe une place en haut du classement annuel de l'UE sur l'innovation. Or, le rôle que jouent les multinationales actives dans les domaines industriels et technologiques dans le système suisse d'innovation est toujours un peu trop minimisé. On peut constater leur importance en considérant, premièrement, leur part dans les dépenses pour la recherche et le développement

Le rôle que jouent les multinationales actives dans les domaines industriels et technologiques dans le système suisse d'innovation est toujours un peu trop minimisé.

1 Le terme de «multinationale de poche» n'est pas très répandu en Suisse. Il désigne les petites entreprises qui ont une position de leader sur le marché mondial dans un domaine technologique précis ou dans une niche de marché, et qui sont entre les mains d'une famille ou d'un petit cercle d'actionnaires (Fear 2012). Étant donné qu'elles présentent toutes les caractéristiques d'une multinationale tout en étant plus petites, la littérature scientifique internationale a introduit les termes de «pocket multinationals» ou de «micronationals».

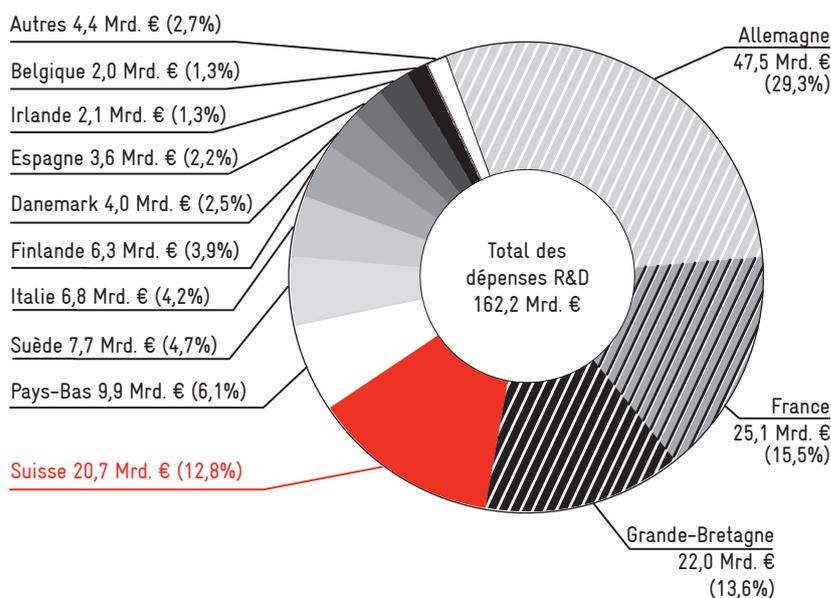
(R&D) faites par l'ensemble des entreprises suisses (extra et intra muros), qui s'élèvent à 15,2 milliards de francs (OFS et Economiesuisse 2010): environ 70 % est versé par des multinationales, actives principalement dans les industries chimique et pharmaceutique. Deuxièmement, ces entreprises sont aussi extrêmement présentes dans le système mondial de R&D, puisqu'elles dépensent 15,8 milliards à l'étranger, soit plus qu'en Suisse. Il en résulte une interaction riche entre les systèmes scientifiques suisse et mondial. Ainsi, les multinationales soutiennent (financent) environ 50 postes de professeur dans des hautes écoles suisses. En outre, les grandes multinationales dans le domaine technologique ayant leurs propres sociétés de capital-risque apportent aux jeunes entreprises innovantes dans leur domaine une aide financière, les conseillent et, souvent, les rachètent.

Parmi les 20 grandes entreprises qui dépensent le plus pour le secteur R&D au monde, tant en termes absolus qu'en termes d'intensité de la recherche, deux entreprises suisses se placent en très bonne position: Roche occupe la première place, Novartis la sixième. En Europe, les multinationales suisses dans leur ensemble prennent la quatrième place, derrière leurs concurrentes françaises, allemandes et britanniques (figure 2).

Cette bonne position est encore renforcée par la production de brevets des multinationales suisses. Ainsi, la liste, au niveau mondial, des 50 «Top Applicants» que publie chaque année l'Office européen des brevets (OEB) inclut régulièrement cinq à huit multinationales suisses. Environ

Figure 2

Sièges des 1 000 plus grandes entreprises européennes selon les dépenses R&D*



* La taille des entreprises est ici définie selon les investissements R&D. Il s'agit de 943 entreprises qui figurent dans le classement «Top 1000 EU companies» et de 57 entreprises dont le siège est enregistré en Europe et qui figure dans le classement «Top 1000 non-EU companies» du «2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard» de la Commission européenne.

Source: Commission européenne, The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard

30 % des 7786 demandes de brevets déposées par un acteur suisse auprès de l'OEBC en 2011 sont attribuables à six multinationales seulement. Si la Suisse se trouve régulièrement au sommet de l'European Innovation Scoreboard (EIS), c'est entre autres dû au fait que la moitié de la mesure de l'innovation et un cinquième des indicateurs généraux reposent exclusivement sur les brevets, les marques et les dessins d'utilité (IW 2009), dont la grande majorité est déposée par des multinationales. La Suisse ne tarderait pas à dégringoler dans les classements internationaux actuels si elle ne pouvait plus compter sur ses multinationales innovantes.

La question, récurrente, de savoir si les innovations proviennent plutôt des petites ou des grandes entreprises ne peut être résolue une fois pour toutes et de manière générale. Elle dépend non seulement du cycle conjoncturel mais aussi de la branche et du secteur technologique. Ainsi, la dynamique technologique peut toujours se déplacer entre les différents types de taille d'entreprise. Il est toutefois vrai que la sensibilité à la conjoncture des activités liées au R&D s'est exacerbée à cause de la concurrence mondiale (KOF/ETH 2011). De même, le rôle des innovations a légèrement changé: si, auparavant, elles aplanissaient plutôt le cycle conjoncturel, aujourd'hui, elles accentuent plutôt ses variations. Dans ces conditions, c'est un avantage pour la Suisse de compter, en comparaison internationale, relativement beaucoup de grandes multinationales très engagées dans la recherche et le développement. Celles-ci se distinguent en menant une politique d'innovation anticyclique, car la recherche et le développement revêtent une importance stratégique pour elles et, par conséquent, restent une priorité même durant les phases conjoncturelles faibles. La combinaison entre des PME très innovantes et un nombre considérable de grandes multinationales très engagées dans la recherche et le développement est une force structurelle du «système suisse d'innovation» (KOF/EZH 2012).

Même si le système de brevets peut, dans une certaine mesure, être imparfait, il représente encore et toujours un instrument central pour stimuler la recherche et l'innovation pour le portefeuille R&D de la Suisse. C'est pourquoi cette dernière sera encore à l'avenir intéressée à protéger efficacement la propriété intellectuelle. Toutefois, il est évident que les brevets ne revêtent pas la même importance selon la branche d'activité. Ainsi, ils ne jouent pas un rôle aussi important dans les secteurs technologiques qui évoluent rapidement, comme l'industrie des logiciels, ou dans celui des services que dans l'industrie chimique et pharmaceutique. Cependant, ce qui importe, c'est un climat social d'ouverture, d'audace dans la recherche de la nouveauté et de disposition à prendre des risques. De ce point de vue, l'interdiction de certaines technologies, comme celle qui a, de fait, été décrétée avec la sortie du nucléaire, n'a évidemment pas sa place. Il est encore plus incompréhensible et irresponsable que la Suisse s'agrippe au moratoire sur le génie génétique, muselant ainsi inutilement une technologie-clé, alors même que, d'un point de vue scientifique, une

La Suisse ne tarderait pas à dégringoler dans les classements internationaux actuels si elle ne pouvait plus compter sur ses multinationales innovantes.

interdiction ne se justifie plus, comme le montrent les résultats du Programme national de recherche no 59 «Utilité et risques de la dissémination des plantes génétiquement modifiées» (FNS 2012). Une société qui encourage des attitudes hostiles à la prise de risques en tenant un discours alarmiste se ferme au bout du compte complètement à un entrepreneuriat innovant.

2.3_L'avènement du secteur financier

Depuis les années 1970, le secteur financier suisse a fortement gagné en importance dans l'économie nationale et sur la scène internationale. S'intégrant de plus en plus aux marchés financiers internationaux, les grandes banques en particulier sont devenues des multinationales. Le nombre d'employés à l'étranger n'a cessé de croître et même la valeur ajoutée étrangère a sensiblement augmenté. Ainsi, à la fin de l'année 2007, soit avant la crise des marchés financiers, deux tiers des 83 560 employés de l'UBS travaillaient à l'étranger selon le rapport annuel de la banque. Cette évolution doit être remise dans le contexte des profonds changements de ces dernières décennies:

- Premièrement, la libéralisation du commerce extérieur et la déréglementation des marchés financiers ont stimulé l'octroi de crédits au-delà des frontières et le financement d'investissements directs à l'étranger par les banques commerciales. La diversification internationale des portefeuilles a dynamisé le commerce des titres pour les clients de même que, de plus en plus, pour le compte propre des banques.
- Deuxièmement, les 25 ans qui ont précédé la crise financière ont été, malgré des turbulences plus fréquentes et plus violentes sur les marchés financiers, une époque favorable pour les entreprises et les investisseurs financiers en raison des frais de financement à la baisse, de la haute probabilité de toucher des gains et des périodes de hausses marquées des cours sur les marchés de placement. Dans ce contexte, les banques centrales, qui ont commencé à interpréter de façon très large leur mandat, ont joué un rôle important. Elles ont réagi à chaque éclatement de bulle sur les marchés financiers par une politique monétaire extrêmement expansive. Cela a entraîné des rendements bas sur le marché monétaire et le marché des capitaux, et une augmentation marquée de l'offre en monnaie, ce qui a eu deux types d'effet. Premièrement, une chasse aux rendements plus élevés a débuté, durant laquelle de plus grands risques, mal pris en considération dans un contexte qui semblait stable, ont été pris. Deuxièmement, les marchés monétaires sont devenus une source de financement importante pour les établissements financiers et les entreprises. La forte augmentation des crédits à court terme et des transactions interbancaires témoigne de cette transformation structurelle du financement. La pratique de se financer non plus en passant par les banques mais par les marchés des capitaux s'est exportée des États-Unis

S'intégrant de plus en plus aux marchés financiers internationaux, les grandes banques en particulier sont devenues des multinationales.

pour arriver en Europe et dans d'autres régions ayant un poids économique.

- Troisièmement, le progrès technologique et l'avènement de la digitalisation ont déclenché une poussée d'innovation également dans le monde de la finance. Cette flambée a favorisé l'apparition de nouveaux modèles d'affaires ainsi que le développement et la distribution rapide de produits à la fois complexes et faits sur mesure. Sans cette révolution technologique, la titrisation et la création de dérivés et d'options n'auraient pas été possibles. Cette tendance a été accentuée par de nouveaux résultats de la recherche en marchés financiers, qui a porté son attention sur la diversification et la transformation des risques. De plus, les frontières entre les banques et les assurances en matière de services financiers se sont estompées. Les banques ont essayé d'empiéter sur le terrain des activités menées par les assurances, tandis que celles-ci ont tenté d'élargir leur base de revenus en exerçant des activités propres aux banques d'investissement. Le modèle de la «bancassurance», qui vise à réunir sous le même toit des services propres aux banques et aux assurances, était tout d'abord prometteur, mais il n'a finalement pas su s'imposer.
- Quatrièmement, la réglementation des marchés financiers, telle que formulées par Bâle I et II, a contribué aux transformations structurelles, car, d'une part, elle a incité les banques à mener de nouvelles activités et, d'autre part, elle a influencé leur comportement en matière de risques. Les crédits octroyés par les banques n'ont plus dormi dans les livres de comptes jusqu'à échéance, mais ont été décomposés et passés aux investisseurs institutionnels sous une forme titrisée. De cette manière, les risques devaient être répartis entre un grand nombre d'investisseurs. Ces modèles sophistiqués et apparemment robustes, qui n'ont pourtant pas rempli leurs promesses dans des situations de stress, procuraient une impression de sécurité trompeuse. Les risques étant sous-estimés, la rentabilité des banques se présentait sous un jour trop favorable. L'industrie financière fortement intriquée par les transactions interbancaires et les titrisations courait un risque élevé d'effet de contagion. Cela mettait également en péril la stabilité du système financier tout entier.

Le modèle de la «bancassurance», qui vise à proposer sous le même toit des services propres aux banques et aux assurances, était tout d'abord prometteur, mais il n'a finalement pas su s'imposer.

Encadré 3

L'internationalisation des banques

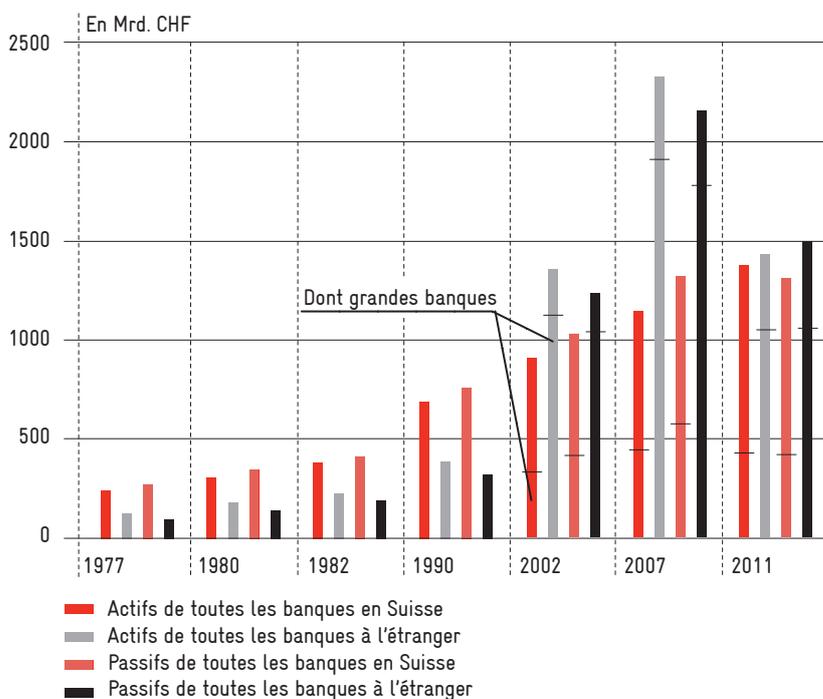
Pendant longtemps, l'activité internationale des banques suisses consistait principalement à proposer des services en matière de financement et de conseil aux entreprises qui étaient présentes sur les marchés mondiaux et qui s'y enracinaient. Pour cela, elles opéraient principalement depuis la Suisse. Elles n'étaient directement présentes qu'à New York et à Londres, et à travers des succursales qui s'occupaient surtout d'assurer le service client et de nouer des

contacts. Dans les années 1980, les banques actives au niveau international ne se contentèrent plus de ce rôle de soutien. Elles voulaient devenir leader dans l'offre de services financiers aux gros clients et aux privés sur toutes les places financières clés et dans tous les pays industrialisés (mais aussi dans les pays en développement). Pour cela, il fallait se développer directement sur place. La conséquence la plus importante de cette évolution a été l'offensive dans le secteur d'Investment Banking, dominé par les Américains.

Parallèlement, les banques visèrent des objectifs ambitieux en termes de revenus. Pour atteindre ces objectifs, elles créèrent un réseau d'incitations qui, à court terme, s'avéra payant mais qui porta préjudice à leur rentabilité sur le long terme. Les bonus excessifs dans l'industrie financière mirent à mal le principe d'équité; l'industrie financière perdit de plus en plus le soutien des politiques et du grand public. On opposa l'économie financière, «terrain de jeu» des spéculateurs, à l'économie réelle «saine».

Voilà le contexte difficile et tendu dans lequel s'est jouée la transformation structurelle de l'économie financière suisse ces quatre dernières décennies. Cette évolution a été accentuée par la consolidation de l'économie sur le marché intérieur. En 1986, les autorités suisses ont démantelé les dernières barrières à l'exportation de capital et en 1989/1990 ont disparu les nombreux cartels et consortiums bancaires. La nouvelle vague de concurren-

Figure 3
Actifs et passifs internes et externes des banques suisses (1977-2011)



Source: BNS, Les banques suisses 2011

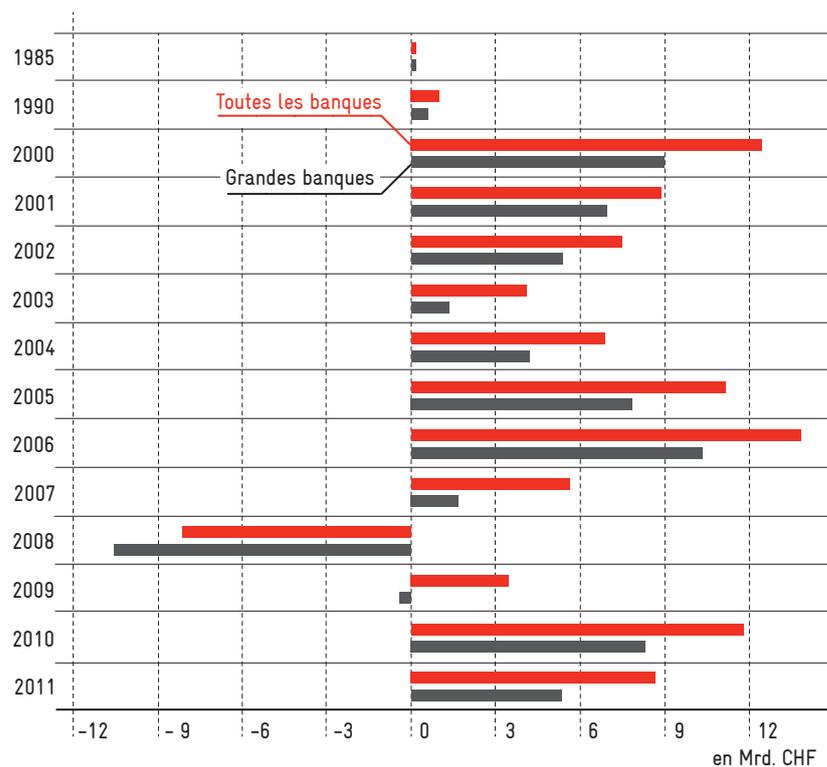
ce a frappé les points faibles des établissements financiers qui étaient parvenus à vivoter dans le sillage des cartels. Souvent, c'était leur survie qui était en jeu. Il s'est ensuivi des rachats, des fusions et des regroupements en plus grandes entités, mais aussi des faillites. Le nombre d'établissements financiers a diminué sur cinq grandes banques, il n'en est resté plus que deux et les banques cantonales ont disparu de la circulation.

Quelques chiffres devraient donner la mesure de l'internationalisation:

- Au début des années 1980, seulement 37,5 % du passif de toutes les banques suisses provenait de l'étranger (figure 3). En 2007, l'année qui marqua le début de la crise, ce pourcentage se situait à 67,1 %, pour retomber ensuite à 51 % en 2011. Ce recul s'explique par la réduction drastique des obligations des grandes banques envers l'étranger, des obligations qui ont chuté depuis 2007 de 1,9 billion de francs environ à 1 billion. Il dément les affirmations selon lesquelles les grandes banques n'ont tiré aucune leçon de la crise financière. Le «deleveraging» (ou désendettement) est en cours.
- Dans la logique de l'évolution présentée ci-dessus, la part relative du refinancement qui passait par les fonds de la clientèle a perdu du terrain par rapport à l'utilisation du marché interbancaire. Entre 1980 et 2007, les passifs de toutes les banques suisses envers d'autres banques se sont multipliés par huit. Ceux envers les clients ont sextuplé tandis que ceux formés par les épargnes et les placements, ainsi que les fonds en obligations de caisse, en emprunts et en lettres de gage n'ont que quintuplé.
- Dans la lignée, encore une fois, de l'évolution internationale et en raison de l'importance croissante des banques d'investissement, les opérations commerciales ont connu un essor. La valeur des fonds commerciaux composés de titres et de métaux précieux s'élevait à 33 milliards de francs en 1980. Elle a dépassé la barre des 100 milliards en 1993 et celle des 200 milliards en 1998. Par la suite, elle n'a cessé d'augmenter pour arriver à 513 milliards en 2007. Elle a ensuite décliné pour atteindre près de 180 milliards en 2011. Ces faits révèlent là encore un désendettement drastique.
- L'importance croissante des opérations commerciales a rendu les recettes des banques plus volatiles (figure 4). Un exemple: en 2006, les banques ont engrangé 13,8 milliards de francs grâce aux opérations commerciales. L'année 2008 s'est close sur une perte de 8,1 milliards, tandis que, deux ans plus tard, les revenus se sont chiffrés à 11,8 milliards. Les fluctuations ont été particulièrement marquées même en temps de calme. Cette volatilité s'est répercutée sur les actions bancaires.
- Enfin, les banques suisses se sont engagées dans le commerce des dérivés, un secteur qui s'est développé rapidement. Entre 1995 et 2011, le volume des instruments financiers dérivés est passé de 5,9 billions de francs à 51,3 billions. Cela représente bien 8 % du marché mondial des dérivés, qui pèse, selon les estimations de la Banque des règlements internationaux (BRI), environ 620 billions de dollars.

Figure 4

Volatilité des recettes issues des opérations commerciales*



* Les banques mènent des opérations commerciales afin de profiter des fluctuations des prix du marché à court terme. Ces activités sont inscrites dans les livres de commerce. Le compte des résultats est surtout composé des gains et des pertes dus au commerce de titres, de papiers-values, de dérivés, de devises, de billets de banque, de métaux précieux et de droits de souscription.

Source: BNS, Les banques suisses 2011

En menant des activités propres aux banques d'investissement, les établissements bancaires ont, d'une part, acquis le savoir-faire nécessaire pour être présents dans des secteurs dynamiques et lucratifs, tels que les marchés des capitaux destinés aux grandes firmes actives dans le monde entier, le conseil aux entreprises, le financement et la réalisation d'achats et de fusions, ainsi que l'analyse de titres. Des domaines qui feront toujours partie des portefeuilles des grands établissements bancaires multinationaux. D'autre part, ces activités ont ouvert la voie à une culture d'entreprise qui était difficilement conciliable avec celle qui était traditionnelle en Suisse. Des transformations organisationnelles et des changements souvent brusques dans les directions ne pouvaient pas contenir longtemps les risques de conflit.

En particulier, le subventionnement croisé, contraire au système, des activités d'investissement par les recettes des services aux particuliers et de la gestion de patrimoine s'est avéré lourd de conséquences. Le financement des services d'investissement était trop bon marché et ne prenait

En particulier, le subventionnement croisé, contraire au système, des activités d'investissement par les recettes des services aux particuliers et de la gestion de patrimoine s'est avéré lourd de conséquences.

pas assez en compte les risques commerciaux. Cette utilisation des ressources a donné lieu à de mauvais investissements et à une plus grande disposition à prendre des risques. Le problème s'est aggravé lorsqu'on a mis en place des systèmes d'incitation favorisant des actions à court terme à travers la rémunération des directeurs. Avec la crise financière, les grandes banques ont payé le prix fort, tandis que les établissements financiers tournés vers le marché intérieur ont bien tiré leur épingle du jeu et n'ont subi que des pertes limitées dans leurs recettes. La forte diversification de l'industrie financière suisse a eu dans son ensemble un effet stabilisateur.

- Malgré la crise, les services financiers contribuent encore largement à la valeur ajoutée au niveau de l'économie dans son ensemble, à la création d'emplois et aux recettes fiscales. De plus, il est particulièrement important que les activités des établissements financiers à l'étranger permettent d'accroître la prospérité de la Suisse, ce qui est confirmé surtout par leur contribution à la balance des transactions courantes. Il est vrai que le solde du commerce de marchandises est lui aussi positif depuis 1990. Toutefois, les excédents affichés par le bilan des revenus issus des capitaux et des services, en particulier des services financiers, pèsent beaucoup plus lourd que dans d'autres pays. Alors qu'il se chiffrait à 6 milliards de francs en 1985, le solde positif des services financiers offerts par les banques a atteint son niveau record de 21 milliards en 2007. La même année, le solde total de la balance des transactions courantes se montait à 46 milliards de francs. De plus, les assurances privées enregistraient un solde positif à hauteur de 5,2 milliards et les titres et les investissements directs des banques et des assurances à l'étranger généraient des revenus de capitaux. Entre 2007 et 2011, le solde des services n'a cessé de décroître et est passé de 21 à 13,4 milliards de francs. Ces vingt dernières années, le commerce des services (en particulier les services financiers, les assurances privées et le commerce de transit) a plus contribué à la croissance économique (0,36 % par an) que le commerce de biens (0,29 %) (Credit Suisse 2013). Il est cependant possible qu'en raison de la réglementation et de la définition nouvelle des modèles d'affaires, les revenus produits par les services financiers ne soient pas aussi importants que durant les années qui ont précédé la crise.
- C'est dans ce contexte qu'il faut considérer les défis auxquels doivent répondre non seulement les banques en elles-mêmes mais aussi la place financière suisse. D'une part, l'économie suisse continuera de reposer largement sur la performance et la capacité d'innovation du secteur financier. En effet, il semble qu'il n'y ait, à court ou à moyen terme, aucune nouvelle branche capable de prendre sa place dans la structure économique. Par conséquent, la Suisse fait bien de se préoccuper de sa place financière.

Par conséquent, la Suisse fait bien de se préoccuper de sa place financière.

- D'autre part, le développement du secteur bancaire, en particulier des transactions avec l'étranger, a mis en évidence de nouvelles dimensions de l'interconnexion financière, qui se sont révélées comporter de gros risques lors de la dernière crise des marchés financiers. Tant les banques que les milieux politiques y ont réagi. Les grandes banques, surtout, semblent avoir appris la leçon. Elles augmentent leurs fonds propres, réduisent les opérations interbancaires, se détachent des activités, hautement risquées, propres aux banques d'investissement, font baisser les coûts et modifient leurs systèmes d'incitation, qui les obligent désormais à agir sur le long terme. Dans l'intérêt d'une gestion des risques moderne, elles facturent des coûts de capital différenciés selon l'opération commerciale, au lieu d'avoir recours à un subventionnement croisé. Il est vrai que la taille même des deux sociétés les plus importantes peut encore éveiller des craintes. Cependant, un système de cloisonnement bancaire ne s'impose pas en Suisse. Il manque pour cela une raison convaincante d'un point de vue politique réglementaire. Par ailleurs, l'expérience de la dernière crise financière a montré que la stabilité du système n'avait pas été remise en question principalement parce que les établissements menaient à la fois des opérations bancaires traditionnelles et des activités de banque d'investissement. Au contraire, l'instabilité s'expliquait par le fait qu'ils prenaient trop de risques dans leurs transactions et que les grandes banques étaient trop étroitement interconnectées sur le marché interbancaire et les marchés des dérivés.
- En introduisant des dispositions en matière de fonds propres et de liquidité, les milieux politiques et les autorités de surveillance ont emprunté une voie sensée d'un point de vue de l'économie de marché, mais il reste encore du chemin à parcourir. Le deuxième pilier d'une réglementation compatible avec l'économie du marché, une loi sur l'insolvabilité qui soit maniable et coordonnée au niveau international, fait encore défaut. De plus, on ne peut que déplorer le fait que Bâle III se fonde sur des modèles antérieurs peu efficaces. Sa prise de position ne contribue pas à réduire la complexité réglementaire. On a raté l'occasion de favoriser l'instauration d'un système transparent, en ligne avec l'économie de marché. Enfin, nous devons admettre qu'il n'est pas possible d'éliminer complètement le risque de crise financière et de faillite bancaire.

Encadré 4

Le commerce international de matières premières et le commerce de transit

Au vu des défis auxquels doit faire face la place financière suisse, c'est une bonne chose pour l'économie suisse que la contribution du commerce de transit dans la balance des transactions courantes n'a cessé d'augmenter depuis le début du nouveau millénaire. Le solde positif de ce secteur était de 19,8 milliards

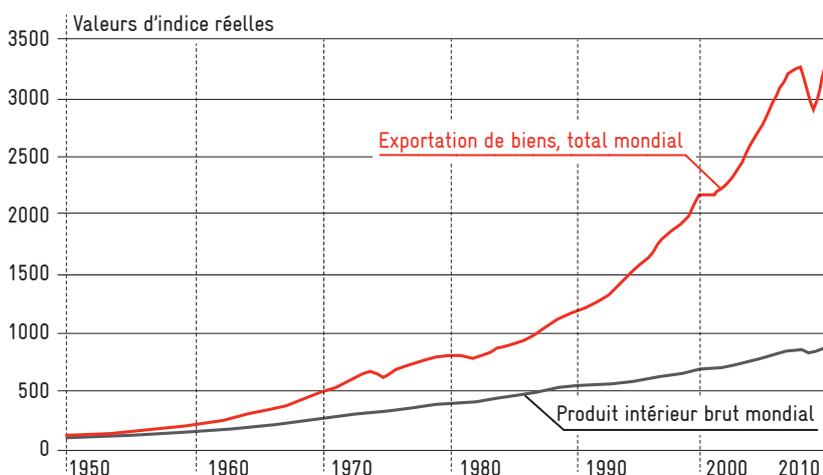
de francs en 2011 et dépassait pour la deuxième année consécutive le solde des services bancaires. Le commerce de transit a ainsi commencé à jouer un rôle considérable pour la croissance et la prospérité de la Suisse. Employant un peu plus de 10 000 personnes, il produit environ 3,5 % du PIB (DFAE 2013).

Le commerce de matières premières et de transit n'est pas devenu du jour au lendemain une branche importante de l'économie; il a une longue tradition en Suisse. Cela s'est fait grâce à la présence forte depuis des années des entreprises suisses sur les marchés étrangers, à la stabilité politique, à une politique économique généralement favorable à l'économie de marché ainsi qu'à une imposition des entreprises à la fois modérée et, jusqu'à présent, prévisible. Le secteur doit son essor de la dernière décennie à deux facteurs: l'instabilité géopolitique, qui a rendu plus aléatoire l'approvisionnement en matières premières, et la demande insatiable de ces biens dans les pays émergents en pleine expansion. En étant capables, grâce à leur savoir-faire, d'évaluer les risques et de les gérer de façon compétente, les commerçants en matières premières présentent une valeur économique. Comme ces deux facteurs ne vont guère changer, cette branche de l'économie a un bel avenir devant elle. Elle pourrait en partie compenser les pertes dans le cas où l'économie financière devrait moins contribuer à la création de valeur en raison de la réglementation, de la pression exercée par la concurrence internationale et de modèles d'affaires moins ambitieux.

Parallèlement, le commerce de matières premières et de transit peut renforcer la position de la Suisse en tant que créatrice d'emplois hautement qualifiés.

Il est important de limiter les risques de réputation. C'est avant tout aux entreprises actives sur le marché des matières premières d'y prêter attention. Ainsi, l'initiative internationale «Principes volontaires sur la sécurité et les Droits de l'homme» pour les sociétés dans le secteur des matières premières (VP 2013), à laquelle participent des États, des consortiums dans ce secteur et des organisations non gouvernementales (ONG), a tout son sens. Elle permet de

Figure 5
Évolution du commerce international de biens et du PIB mondial (1950-2010)



Source: Sax et Weder (2010), OMC / Die Volkswirtschaft

mener un dialogue direct et peut de cette manière contribuer à une meilleure compréhension mutuelle. En tant que site d'implantation important dans cette branche de l'économie, la Suisse peut jouer un rôle décisif dans l'élaboration d'un standard international. C'est pourquoi il convient de saluer le fait que, dans son volumineux document «Rapport de base: matières premières» (DFAE 2013), le Conseil fédéral n'a pas succombé à l'illusion que la Suisse peut, à elle seule, faire disparaître de la face de la terre les dysfonctionnements et les risques dans le secteur des matières premières (Schwarz 2013). Il reste à espérer que, à l'avenir, il aura aussi le courage de tenir cette position avec l'autorité nécessaire sur la scène internationale.

3_ Questions d'économie politique

3.1_ Les multinationales: porteuses de la mondialisation

Il n'est pas possible d'établir clairement le moment à partir duquel on a commencé à parler de «mondialisation». Ce qu'on nommait autrefois interdépendance internationale s'appelle aujourd'hui mondialisation. Au début, il y avait le libre-échange qui, avec le temps, a donné lieu à un réseau mondial englobant presque tous les marchés nationaux de produits, facteurs et capitaux. Au cœur de ce réseau, les multinationales représentent un mécanisme central pour l'échange de biens, services et technologies (figure 5). Cependant, la mondialisation ouvre aussi de nombreuses possibilités aux entreprises plus petites, ces dernières étant par définition plus flexibles que les mastodontes bureaucratiques. Listées dans l'annexe III, les quelque 50 entreprises à orientation internationale actives dans l'industrie et dans les services qui se sont muées en petites multinationales («multinationales de poche») au cours de la mondialisation illustrent bien ce propos.

Encadré 5

Quelle est la place des multinationales dans la théorie économique?

L'intégration des multinationales dans les théories classiques et néoclassiques du commerce international (Ricardo, Heckscher-Ohlin) a longtemps donné du fil à retordre aux économistes. Si ceux-ci pouvaient offrir une explication à l'échange de biens entre entreprises ou entre pays sur les marchés, ils étaient incapables d'en faire autant pour l'échange international à l'intérieur d'une même entreprise. Selon la théorie moderne du commerce international, qui part d'une situation de concurrence imparfaite et d'échanges à l'intérieur des maisons de commerce, les économies d'échelle (c'est-à-dire des coûts moyens décroissants) et le goût des consommateurs pour une diversité plus grande de biens disponibles jouent un rôle important. La concurrence monopolistique et

l'oligopole deviennent des formes de marché prédominantes. C'est là une construction théorique qui offre enfin une place aux multinationales dans le commerce international.

La théorie actuelle du commerce international («International Trade») part du principe que les multinationales ne fonctionnent guère comme «démonstration de pouvoir» et ne sont plus perçues comme un instrument permettant de franchir les frontières de marchés fermés. Au contraire, elles représentent un mécanisme pour interioriser le savoir spécifique à une société et pour l'utiliser de façon optimale sur le plan international. Autrement dit, les multinationales continueraient à exister même dans un monde de libre-échange parfait. Cela tient au fait que les connaissances liées à la production, à la recherche et au développement, au marketing, à la logistique, au dépôt de brevets et de marques, etc., ne sont que très difficilement transférables à travers le marché, car les coûts de transaction en seraient trop élevés. L'utilisation du même type de connaissances par différents sites d'une même entreprise n'est pas seulement meilleur marché, elle protège aussi plus efficacement contre les abus de droits de propriété spécifiques à l'entreprise. Les multinationales contribuent donc à accélérer l'échange de biens, de services et de savoir-faire. Sans les entreprises multinationales, les transformations structurelles, fruits de la mondialisation, se feraient probablement un peu moins rapidement et seraient un peu moins profondes.

Pour compléter le tableau, il convient de mentionner ici la politique commerciale stratégique. D'après celle-ci, le libre-échange n'est pas optimal pour les marchés de concurrence imparfaite, à savoir quand les économies d'échelle dynamiques promettent une compétitivité accrue et quand la recherche bénéficie aussi à d'autres secteurs et entreprises. Dans ces conditions, cette stratégie recommande des interventions de politique commerciale et industrielle ciblées et accompagnées de mesures de subventionnement afin d'assurer et de renforcer la compétitivité des secteurs et entreprises jouant un rôle-clé pour l'économie nationale.

Il y a eu de nombreuses tentatives, notamment de la part de grands pays, pour protéger des entreprises, créant ainsi des «champions» nationaux qui, souvent, étaient des multinationales. Un exemple connu est l'éternelle rivalité entre Boeing et Airbus. Pourtant, la plupart de ces expériences ont échoué, comme le montre le naufrage des entreprises-modèles du secteur informatique européen, Machines Bull et Olivetti. Heureusement, la Suisse n'a pas succombé à la tentation de la politique commerciale stratégique, bien qu'elle ait fait des pas dans cette direction (songeons à ses efforts pour faire des entreprises Hasler, Autophon et Zellweger des figures de proue des télécommunications au niveau européen, à l'instar de la société suédoise Ericsson). Grâce à cette retenue, la Suisse s'est épargné la tâche difficile de devoir choisir entre des branches ou des entreprises prometteuses. Le fait qu'elle a renoncé aux subventionnements industriels a aussi permis de contenir les coûts de l'activité entrepreneuriale.

Tableau 2

Investissements directs suisses depuis 1980. Stock de capital étranger par rapport au produit intérieur brut (en %)

	1980	1990	1997	2004	2011
Suisse	21,1	29,1	62,4	109,8	160,9
Pays-Bas	24,4	38,5	58,1	94,4	114,6
Belgique	4,9	20,1	24,0	102,1	195,0
Suède	3,0	21,5	34,7	58,9	69,9
Pays UE	6,2	11,8	18,6	40,9	53,7
États-Unis	8,1	7,9	10,6	17,2	31,2
Japon	1,9	6,9	6,5	7,9	16,4
Pays industrialisés	6,4	9,9	13,9	27,3	38,6
Luxembourg*	--	--	--	143,2	278,2

* Les chiffres relatifs au Luxembourg ne sont disponibles qu'à partir de 2002. Ces valeurs élevées sont dues à la création de l'Arcelor Mital Group.

Source: OCDE International direct investment database

Selon l'indice de la mondialisation de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), qui inclut des indicateurs économiques et sociaux, la mondialisation s'est envolée vers la fin des années 1980. Cette étape était avant tout portée par les capitaux. Ainsi, au cours des 25 dernières années, les investissements directs ont crû deux fois plus que le produit intérieur brut mondial. Les multinationales sont présentes massivement surtout dans le secteur de la haute technologie, dans lequel elles ont recouvert le globe d'un réseau d'oligopoles mondiaux. La recherche économique empirique montre que l'impulsion compétitive qui mène à un effort continu d'innovation est plus forte pour les marchés globaux à 6-11 concurrents que pour les marchés à 50 entreprises (Wörter 2011). Selon les estimations, 30 à 50 % du volume des échanges mondial sont attribuables aux multinationales, qui opèrent à la fois sous des conditions hiérarchiques selon la définition de Williamson (Williamson 1975) et sous des conditions concurrentielles («at arms length»). Le comportement des multinationales est similaire partout dans le monde: elles tendent toutes à la prospection, à la sécurisation et à l'amplification de marchés, tout en tenant compte de la structure des coûts locaux pour leurs investissements. Avec leurs réseaux mondiaux de production et de distribution, les multinationales suisses jouent dans la cour des grands de la mondialisation. Selon un classement du Fonds monétaire international (FMI), fin 2010, la Suisse se positionnait au septième rang mondial pour les investissements directs (tableau 2). Depuis le début des années 1970, le capital des entreprises suisses est devenu vingt fois plus gros pour atteindre 1000 milliards de francs – malgré les effets négatifs de change dus à l'appréciation du franc suisse – et leur effectif total a crû de 460 000 à 3 millions de personnes.

Les multinationales suisses jouent dans la cour des grands de la mondialisation.

La période comprise entre 1950 et le début du nouveau millénaire est souvent désignée comme la première vague de la mondialisation. L'in-

tégration des pays émergents, notamment du groupe des BRIC, dans l'économie mondiale marque le début de la seconde vague de la mondialisation. Au fur et à mesure que ces pays se sont adjugé un rôle important dans l'économie mondiale, les pays de l'OCDE ont perdu leur «monopole de la mondialisation». Ce n'est pas tout. La mondialisation a aussi mis au jour les points faibles de l'État-providence. Par conséquent, la politique économique nationale a le devoir d'assurer la compétitivité nationale dans ce concert international de systèmes économiques, et cela à travers une adaptation constante des conditions-cadres. Le retour à un État social efficace ne signifie pas forcément une réduction des prestations sociales. Ce à quoi il faut s'attaquer, ce sont les «illusions sociales», c'est-à-dire l'idée erronée de pouvoir maintenir un État social et de providence sur le long terme sans besoin de compétitivité économique. Le manque de réformes des uns, en l'occurrence de nombreux pays industrialisés, fait le bonheur des autres, à savoir des économies émergentes qui ont su construire leur succès sur les fondements de la mondialisation (Flückiger et Schwab 2011). Cela est d'autant plus évident que, d'après Fortune, la liste des 500 entreprises les plus grandes au monde contient de plus en plus de multinationales issues de pays émergents. Si, en 1990, elles ne comptaient que pour 4 %, en 2011 leur part se chiffrait déjà à un cinquième (Fortune 2012).

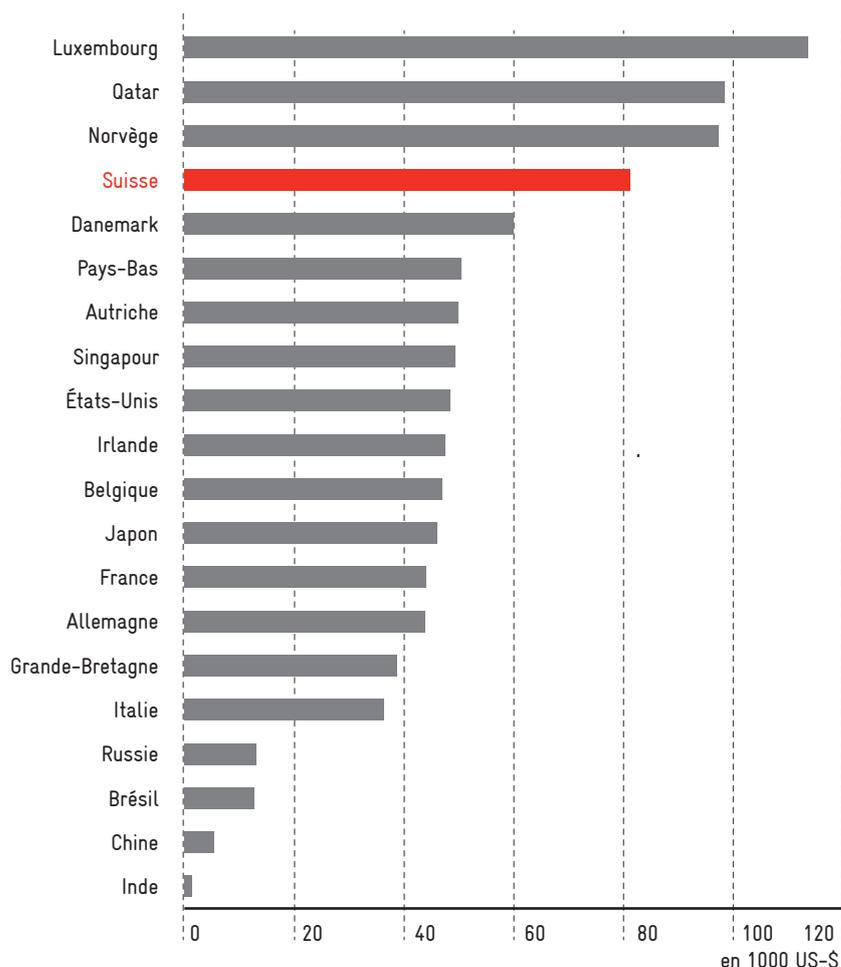
La mondialisation a aussi mis au jour les points faibles de l'État-providence.

Il n'est pas établi que la mondialisation profite à tous les pays impliqués, comme le suggèrent de nombreuses études théoriques et empiriques. Ce qui est plus sûr, c'est que, à l'intérieur des pays mêmes, des redistributions se produisent, ce qui signifie qu'il y a réellement des perdants et des gagnants, que ce soit en termes absolus ou seulement relatifs (Sax et Weder 2010). D'après Hans-Werner Sinn, cela est dû au fait que la mondialisation en tant que processus ne suit pas les prédictions avancées dans les manuels d'économie (Sinn 2004). Pour en comprendre la raison, l'auteur se réfère au théorème d'égalisation des prix des facteurs: le commerce international ne provoque pas seulement une adaptation des prix des biens et des services, mais aussi du prix du travail, les salaires étant des prix fondamentaux pour toute économie nationale. C'est ainsi que les travailleurs, surtout ceux qui sont peu qualifiés, tendent à faire partie des perdants, tandis que les propriétaires d'entreprises et de capital ainsi que les travailleurs hautement qualifiés sont pour la plupart les gagnants de la mondialisation.

De plus, il faut relever l'influence des marchés financiers internationaux qui fixent aujourd'hui l'indice de référence pour les rendements de presque tous les types de placement de capital. L'argent est transférable en grandes quantités sur le court terme, ce qui peut déstabiliser les taux de change et les prix des patrimoines. Si cela permet d'une part une allocation plus efficace du capital, cela met d'autre part le système financier mondial en péril, notamment en situation d'insécurité politique et économique. Car il ne faut pas oublier que le volume des transactions financières internationales est de loin plus important que celui de l'échange

Figure 6

PIB par habitant en 2011 (nominal, en US-\$)



Source: FMI World Economic Outlook Database 2012

international de biens et de services. Au vu de la dernière crise des marchés financiers et de la dette, la mondialisation des marchés financiers, portée par la libéralisation des mouvements internationaux des capitaux, n'est pas à l'abri de la controverse. Ainsi une littérature croissante et guère digestible se propose de mettre en lumière les avantages et inconvénients économiques de la mondialisation (Kleinewefers 2002).

En fin de compte, la Suisse a largement tiré profit de la mondialisation. En témoigne le fait qu'elle maintient depuis nombre d'années sa place parmi les premiers dans les classements du PIB par habitant en dollars américains (figure 6). Il est entendu qu'un haut niveau de revenus présuppose un niveau élevé de création de valeur et que les entreprises multinationales se caractérisent par un chiffre d'affaires par salarié élevé. Seule la création de valeur permet de déduire le nombre d'emplois créés, le volume des impôts perçus et les gains obtenus. De plus, il ne faut pas oublier qu'en comparaison internationale, la classe moyenne suisse est

La Suisse a largement tiré profit de la mondialisation.

relativement bien placée, ce qui a été démontré dans une étude d'Avenir Suisse (Schellenbauer et Müller-Jentsch 2012). Contrairement à ce qui est arrivé dans d'autres pays, le pouvoir d'achat réel de la classe moyenne a continué à croître ces dernières années, ne serait-ce que lentement.

Il ne faut pas oublier que, grâce à ses spécialisations qui reposent fortement sur le capital et les services ainsi que ses produits de niche, la Suisse s'est adjugé une position forte dans le commerce international, ce qui lui permet de bénéficier de termes d'échange favorables («terms of trade») et, par conséquent, d'importations tendancielleme nt meilleur marché. Certes, la part de l'industrie suisse dans la création de valeur a reculé de 40 % à 27 % depuis les années 1970. Néanmoins, la Suisse se trouve toujours parmi les pays les plus industrialisés de l'OCDE et, pour ce qui est de sa production industrielle par habitant, elle se positionne même en tête du classement (Avenir Suisse 2012). Si les changements structurels en Suisse se sont faits en douceur et que la force économique suisse reste intacte, c'est surtout grâce à l'absence de secteurs industriels dominants et soutenus par l'État, à l'existence d'une véritable culture de l'innovation, d'un secteur financier puissant ainsi que d'une politique économique extérieure libérale (à l'exception du secteur agricole), au refus de poursuivre une politique industrielle et structurelle étatique, et à une politique fiscale modérée. Toutefois, comme nous allons le démontrer ci-dessous, la Suisse risque de s'éloigner de cette politique économique gagnante.

3.2_ Les multinationales et la «responsabilité sociétale des entreprises»

La politisation des multinationales a commencé relativement tôt. Elle se fonde sur l'idée reçue que ces entreprises ont une responsabilité particulière envers leurs employés, l'environnement et la société. Ainsi, les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales (OCDE 2011), qui datent de 1976, ont été les premières normes de conduite de «responsabilité sociétale des entreprises» (RSE). Il s'agit là de recommandations non contraignantes qui visent à garantir que les activités des entreprises multinationales soient en accord avec la politique étatique, ce qui au fond devrait aller de soi. Les RSE ne constituent en aucun cas un engagement de la part des entreprises d'agir en faveur d'objectifs sociétaux au détriment de leur efficacité. Cela serait une erreur d'interprétation fatale.

Souvent, les RSE sont évoquées lorsque les multinationales procèdent à la suppression d'emplois ou à la délocalisation de leurs activités. Si elles continuent d'être un sujet à la mode, c'est notamment parce qu'il n'en existe pas de définition claire et que les médias, les milieux politiques et le grand public profitent de ce défaut de clarté pour l'utiliser contre les entreprises multinationales. Le Pacte mondial de l'ONU (ONU 2013), annoncé en 1999 par l'ancien secrétaire général Kofi Annan et lancé en 2000, n'a changé la situation que très marginalement. En adhérant au Pacte

mondial, les entreprises expriment leur volonté de se conformer aux exigences sociales et écologiques minimales, et s'engagent en particulier à respecter les droits de l'homme, internationalement reconnus, et à promouvoir ces derniers dans leur sphère d'influence. Cet engagement des multinationales ne doit pas être sous-estimé, puisque, malgré le fait que les droits de l'homme font partie intégrante de la plupart des constitutions nationales, l'application de ces droits et la juridiction y faisant référence font largement défaut dans de nombreux pays. Aujourd'hui, une vingtaine d'entreprises multinationales suisses a adhéré au Pacte mondial de l'ONU.

En 2002, Economiesuisse a introduit le Code suisse de bonne pratique pour le gouvernement d'entreprise (Economiesuisse 2007), qui a été complété par la «Directive Corporate Governance» émise par SIX (anciennement SWX Swiss Exchange). Son champ d'application est plus étroit que celui des principes directeurs de l'OCDE. Il s'agit d'un ensemble de principes et de recommandations concernant le traitement des actionnaires, les tâches et l'organisation du conseil d'administration et de la direction d'entreprise. Le Code suisse n'est pas juridiquement contraignant. Toutefois, il est difficile de dire quel impact il a eu sur les différentes entreprises. Malgré les réserves que l'on peut avoir envers ce type de «soft law», il serait injuste de qualifier ce code de bonne pratique de complètement inutile (Schiltknecht 2009). Le simple fait que les entreprises se penchent sur la question de leurs tâches de direction, d'organisation et de contrôle est positif. Le «soft law» peut empêcher que des réglementations rigides et des interventions trop invasives sur la gouvernance d'entreprise se transforment en droit matériel. N'oublions pas que le droit des sociétés est un facteur de plus en plus décisif pour le choix du lieu d'implantation d'une entreprise, surtout s'il s'agit d'une entreprise multinationale.

Du point de vue de la théorie et de la politique juridiques, la mondialisation n'implique pas de responsabilité sociale particulière pour les entreprises multinationales. L'échange international de biens et de services a pour but de réaliser des avantages économiques et non pas de promouvoir les droits de l'homme (Opper et Starbatty 1999). Les entreprises multinationales ne peuvent et ne doivent pas servir de substitut à l'État en tant qu'instance juridique suprême et garant direct des droits de l'homme; cela reviendrait à une atteinte à la légitimité même du système juridique étatique. De plus, les critiques de certaines organisations non gouvernementales (ONG) antimondialistes concernant la durabilité sociale et environnementale des multinationales ne sont pas à considérer comme représentatifs de la société tout entière. Après tout, l'idée que des entreprises qui ont réussi soient dans l'obligation de rendre quelque chose à la société – comme si elles lui avaient enlevé quelque chose – est tout simplement mal placée (Henderson 2001). Le devoir central des entreprises est de faire des bénéfices en offrant des produits et services innovants aux prix du marché. Ce faisant, les entreprises améliorent non seulement leurs

Les entreprises multinationales ne peuvent et ne doivent pas servir de substitut à l'État en tant qu'instance juridique suprême et garant direct des droits de l'homme.

propres affaires, mais également le niveau de vie de larges pans de la société. «Une bonne gestion d'entreprise se caractérise par la création de valeur grâce à la satisfaction de différentes demandes sur la base d'un échange concurrentiel, et non pas par la poursuite d'un bien-être collectif supposé» (Hoffmann 2011). Noll l'a formulé de manière encore plus percutante: sous l'angle d'un individualisme méthodique et normatif, on ne voit pas pour quelles raisons une entreprise fondée dans un intérêt privé devrait être portée à devenir une «institution quasi publique» ou un «good citizen» (Noll 2012).

En règle générale, l'ordre juridique d'un pays s'applique sans distinction quelconque à toutes les entreprises. Évidemment, on peut attendre des multinationales qu'elles respectent des règles, normes et conventions sociales formelles (locales et mondiales), et cela non seulement en ce qui concerne l'ordre juridique en vigueur, mais aussi les traditions juridiques générales. Cela implique également que les entreprises multinationales respectent les droits de l'homme aussi dans des pays aux structures institutionnelles faibles (dits «failed states»). C'est dans leur propre intérêt, car à l'heure actuelle, elles se trouvent de plus en plus au centre de l'attention politique et des médias sociaux, et sont soumises à des attentes informelles, à la fois explicites et implicites, du grand public.

Cela dit, le rôle assigné aux droits de l'homme, qui sont considérés aujourd'hui comme une sorte de catalogue ouvert de prérequis et d'exigences, ne doit pas être sous-estimé. À côté des droits et libertés fondamentaux que l'on peut faire valoir vis-à-vis des États, il existe toute une série de droits de l'homme «soft» qui, eux, ne sont pas invocables devant les tribunaux, tel le droit à l'alimentation, le droit au logement, le droit à l'eau, le droit à l'éducation, le droit à un salaire couvrant les besoins, etc. Demander aux multinationales d'assurer ces devoirs à la place des États, qui s'en sont dispensés, serait plus qu'absurde. Malheureusement, il est vrai que «plus les États dégènerent, plus on exige une éthique d'entreprise» (Vaubel 2013).

Par conséquent, il serait exagéré de vouloir imputer aux entreprises suisses les erreurs commises par leurs filiales ou sous-traitants à l'étranger, une demande pourtant formulée par la pétition «Droits sans frontières» (Swiss Holdings 2012). Une telle solution serait en contradiction avec les principes du système juridique suisse, qui n'est pas compétent pour les faits survenus dans d'autres États. De surcroît, la Suisse se mettrait les bâtons dans les roues, puisqu'aucun autre État concurrent pourvu d'un système juridique similaire ne semble envisager sérieusement cette possibilité. Aussi, il ne faut pas se laisser aveugler par les discours tenus par certains beaux parleurs dans les gouvernements étrangers. Il serait naïf de croire que la Suisse peut améliorer son image, que beaucoup disent salie, et gagner des lauriers comme modèle d'humanité en devançant tout le monde dans la mise en œuvre des «Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme» élaborés par le Conseil des droits

de l'homme des Nations Unies (ONU 2011). D'ailleurs, ces principes sont déjà pris en compte dans le «Point de contact national» qui, en tant que mécanisme de médiation, veille au respect des Principes directeurs de l'OCDE.

Économiquement parlant, il est plus logique pour les entreprises de poursuivre de façon convaincante et crédible des objectifs de gain que de se laisser imposer la réalisation d'une plus-value sociale indéfinie, ce que pourtant semble être le souhait de certains économistes d'entreprise (Gomez et Meynhardt 2011). Au fond, toutes les mesures qui renforcent durablement la compétitivité d'une entreprise sont sociales. Une entreprise qui ne fait pas de bénéfices ou y renonce agit de façon irresponsable vis-à-vis de la société, puisque soit elle nuit à ses propres employés, soit elle devient une charge pour les contribuables (Starbatty 1996). Par contre, l'utilisation des bénéfices est une autre histoire. Ici, l'altruisme peut être tout à fait bien placé. Une étude en Allemagne a montré que les multinationales développent, pour quelque raison que ce soit, un engagement social important se chiffrant à des sommes considérables (Ernste et Hüther 2012). La situation en Suisse ne devrait pas être fondamentalement différente. Toutefois, il serait souhaitable que ce soient les actionnaires qui procèdent individuellement à des actes altruistes en utilisant les dividendes qui leur sont versés, car, dans le cas contraire, le risque est que la majorité des actionnaires s'adonne à son besoin d'altruisme en utilisant l'argent de la minorité.

3.3_Risques courus par la Suisse à cause des multinationales

Avant le début de la crise internationale des marchés financiers en 2007, personne ne se posait la question de savoir si les grandes entreprises multinationales opérant en dehors du secteur financier devaient être considérées comme «too big to fail» (TBTf). Du moins, le monde politique ne s'en préoccupait point. Ce n'est qu'après que la question est devenue un sujet de réflexion. Ainsi, le Conseil fédéral a créé en 2009 une commission d'experts chargée d'examiner la limitation des risques que les grandes entreprises font courir à l'économie. Dans son rapport final (Expertenkommission 2010), selon les critères de définition du TBTf – c'est-à-dire le fait que ces entreprises fournissent des prestations de services dont l'économie ne peut se passer et qu'aucun autre acteur du marché n'est en mesure de remplacer dans un délai acceptable pour l'économie –, elle conclut qu'«en dehors du secteur bancaire, il n'y a actuellement aucune entreprise en Suisse qui doit être qualifiée de trop grande pour être mise en faillite»; même dans le secteur des assurances, un secteur pourtant important pour l'économie nationale, il n'existe pas d'obligation de sauver certaines sociétés.

Certes, il existe dans d'autres branches de l'économie suisse (pharma, matières premières, alimentation) de grandes entreprises internationales dont la faillite aurait sans doute des répercussions économiques considérables pour la Suisse. Mais, d'après la commission d'experts, leurs fonctions de soutien au système pourraient être reprises par le marché

ou par d'autres sociétés de sauvegarde dans un délai raisonnable. Dans l'intérêt d'un changement structurel ouvert, un sauvetage par l'État ne s'imposerait donc pas, un avis que nous partageons.

En règle générale et même pour les grandes entreprises, il n'y a pas de raison d'abolir la faillite en tant que principal instrument de sanction de l'économie de marché libérale. La liberté et la responsabilité vont de pair, y compris pour les multinationales qui peuvent jouir des fruits de leurs décisions, mais qui doivent aussi en assumer les coûts. Ce lien indissociable entre liberté et responsabilité est la base de toute société libérale, de l'État et du marché. Pour que l'État ne se trouve plus jamais dans une situation où il doit sauver une banque qualifiée de TBTU, il est important que les banques jouant un rôle-clé dans le système économique disposent d'assez de fonds propres. Mais il faut aussi garantir des mécanismes et procédures de faillite qui permettent de laisser «couler» des banques agissant de façon trop risquée, sans que la Suisse soit emportée avec eux dans le tourbillon. Pour cette raison, les banques ont besoin d'une quote-part de fonds propres non pondérée suffisante qui les rende plus sûres et les protège d'une épidémie d'insolvabilité. C'est la seule manière pour garantir que les principes de fonctionnement de l'économie de marché s'appliquent dans la plus large mesure possible aussi à ce secteur économique (Bischofberger et Walser 2013).

Dans ce contexte, l'on dit souvent que les multinationales représentent un risque pour la réputation de la Suisse. C'est le cas notamment quand des multinationales suisses sont la cible de critiques à l'étranger – à tort ou à raison – pour leur non-respect du droit du travail ou pour des activités polluantes. Cependant, le Programme national de recherche n° 28 s'est penché sur la question et a montré dans son rapport final intitulé «La Suisse dans un monde en mutation» que les multinationales suisses ne peuvent pas être qualifiées de «réfugiés écologiques» (Kappel et Landmann 1997). Des études plus récentes sont arrivées à la même conclusion, indiquant que les principales sources de pollution sont à chercher dans les industries du secteur intérieur, non pas dans le secteur de l'exportation. Les multinationales sont les premières à adopter les standards écologiques de leur pays d'origine (Brunetti et Scheidegger 2002). Certes, il y a toujours des cas isolés de dérapage, mais cela ne justifie pas une crainte exagérée et généralisée pour la réputation de la Suisse. D'ailleurs, le concept de réputation ne connaît ni de mesure, ni de définition généralement reconnue. Il est fortement influencé par les émotions et les appréciations du moment. Par conséquent, il s'agit d'une notion vague qu'il convient d'utiliser avec précaution. Quant à une entreprise, les fluctuations de la valeur boursière ou encore de la prime d'un «credit default swap» (CDS), qui peut servir de garantie en cas d'insolvabilité de l'entreprise, peuvent indiquer un risque de réputation ou d'image. Le risque de réputation pour un pays reste indéfini et son interprétation libre. Aussi n'a-t-il rien à voir avec la solvabilité d'un pays.

La liberté et la responsabilité vont de pair, y compris pour les multinationales qui peuvent jouir des fruits de leurs décisions, mais qui doivent aussi en assumer les coûts.

3.4_Les multinationales comme éléments perturbateurs

Avec la mondialisation, la Suisse a adopté des modèles de gestion et de rémunération ainsi que des comportements qui ont été accueillis avec scepticisme et incompréhension par de larges pans de la société et des milieux politiques. Songeons au concept de valeur actionnariale («shareholder value»), pomme de discorde du capitalisme moderne: défini comme un objectif de l'entreprise qui consiste en une augmentation continue et durable de la valeur de l'entreprise, il s'agit au fond de la seule approche sensée dans une perspective d'économie de marché. Suivant la définition de Coase, cette approche considère l'entreprise comme un réseau d'accords entre les actionnaires d'une entreprise et leurs «stakeholders» (Coase 1937). Une fois tous les acteurs rétribués, les bailleurs de fonds supportent un risque résiduel, ce qui leur confère un statut particulier. Dans cette définition, une entreprise ne peut créer de la valeur que lorsque ses bénéfices excèdent les coûts de ses fonds propres.

Malheureusement, cette approche est tombée en discrédit à cause d'une évaluation étroite de la qualité de la gestion sur la base de l'évolution du cours des actions sur le court terme. Le concept de valeur actionnariale est donc associé à tort à une gestion sur le court terme axée sur l'argent, à des salaires managériaux indécemment élevés et souvent à un style de vie prodigue. Par conséquent, certaines multinationales actives dans l'industrie et dans les finances sont devenues des cibles faciles pour les critiques élevées par les milieux politiques et la société. Trop souvent, ce sont les entreprises elles-mêmes qui se sont exposées à ces attaques, en pratiquant des systèmes complexes et peu compréhensibles de rémunération et de bonus, et en instaurant des incitations frôlant la perversité. Cela a mené à une politisation de la vie économique, particulièrement évidente dans le droit économique. L'expression la plus visible de ce développement est l'initiative populaire contre les rémunérations abusives. La problématique de la rémunération est un aspect de la gouvernance d'entreprise («corporate governance»), qui suscite de vifs débats, non seulement en Suisse, mais aussi dans d'autres États. Une possibilité pour rééquilibrer les chances de gain et les risques de perte et pour mieux concilier les intérêts des actionnaires et ceux des managers serait de combiner un salaire fixe au comptant avec un bonus sous forme d'actions bloquées à long terme.

En règle générale, les entreprises multinationales s'évaluent à l'aide d'indices mondiaux de comparaison, y compris pour la rémunération des membres des conseils d'administration et de direction. Dans le secteur des finances et le secteur pharmaceutique par exemple, la rémunération d'entreprises comparables se situe donc en tête des classements internationaux. Dans un environnement social caractérisé de plus en plus par l'envie et la jalousie, l'on pourra difficilement s'attendre à une attitude compréhensive envers cet état de fait. De plus, beaucoup ne comprennent

Avec la mondialisation, la Suisse a adopté des modèles de gestion et de rétribution ainsi que des comportements qui ont été accueillis avec scepticisme et incompréhension par de larges pans de la société et des milieux politiques.

pas que les multinationales ne puissent pas être jugées sur la base d'un système de valeurs purement suisse. L'idée selon laquelle les multinationales sont des communautés de destin à l'image des PME suisses a beau être répandue, elle n'est pas pour autant plus proche de la réalité. Un autre élément qui se prête à la critique est la politique fiscale pratiquée à l'égard des multinationales, notamment lorsque le plus grand groupe au monde dans le négoce de matières premières serait, dit-on, exonéré de l'impôt sur les entreprises malgré des bénéfices de l'ordre de plusieurs milliards. Dans ce cas, il relève pratiquement de l'impossible d'expliquer au grand public que toute entreprise active au niveau international est libre d'optimiser la quote-part fiscale du groupe à l'intérieur du système fiscal national. Pour changer la donne, il faudrait s'attaquer d'abord à la politique fiscale pratiquée par le pays et non pas aux entreprises. Cela dit, dans une démocratie directe, le fair-play, une direction responsable et un solide entrepreneuriat sont des concepts-clés qui ne peuvent pas simplement être ignorés. Cependant, il ne faut pas oublier que le fair-play, comme «bien public», a aussi un prix.

Dès lors, la Suisse doit se demander si elle veut continuer à héberger et accueillir des entreprises multinationales d'envergure mondiale. Si la réponse est affirmative, elle doit accepter les règles du jeu mondiales qui comprennent notamment des rémunérations managériales élevées. La Suisse est bien évidemment aussi libre de chasser les multinationales avec des réglementations toujours nouvelles et tourmentantes. Dans ce cas, elle doit être prête à en assumer les conséquences néfastes pour son économie. C'est un fait qu'actuellement trois entreprises cotées au SMI sur quatre sont gérées par des CEO étrangers et que la majorité de leur actionariat est étrangère. Un chiffre qui donne à réfléchir et qui pointe du doigt le provincialisme et la paranoïa qui règnent partiellement en Suisse. La question s'impose de savoir si le bien-être actuel pourra être maintenu dans une Suisse où certains pensent que la concurrence mondiale ne la concerne pas. Une position isolationniste n'est pas une option pour la Suisse, de même que, en matière de droit économique, celle-ci n'est pas un îlot législatif.

La Suisse doit se demander si elle veut continuer à accueillir des entreprises multinationales d'envergure mondiale.

4_ L'attractivité de la place économique: objectif de la politique économique et extérieure

Tout comme il y a 40 ans, les entreprises multinationales constituent aujourd'hui encore un pilier de l'économie suisse, dont le poids devrait même avoir augmenté depuis. Il est dans l'intérêt de la Suisse de fonder sa politique économique sur l'ouverture et le libéralisme. Par conséquent, on ne peut que recommander au petit pays d'emprunter cette voie.

Malgré leurs succès économiques impressionnants, les entreprises multinationales ne méritent pas de protection particulière de la part de la politique économique, ni de régime juridique particulièrement pénalisant. Pourtant, les derniers processus en matière de politiques juridique et économique semblent aller dans cette direction. Avec l'acceptation de l'initiative contre les rémunérations abusives, la place économique suisse a reçu un coup dur de la part du souverain, qui a lancé un signal clair. Les mesures dites «d'accompagnement» pendent telle une véritable épée de Damoclès au-dessus du droit du travail libéral. Et même sans pression extérieure, d'autres réglementations sont annoncées. La révision du droit de la faillite prévoit d'introduire l'obligation de conclure un plan social pour les entreprises comptant plus de 250 employés. Après le rejet de l'initiative 1:12, une référence ne fait plus de sens. L'initiative sur les salaires minimums complète la liste des mesures politiques qui finiraient par limiter l'indépendance entrepreneuriale de toutes les entreprises. Dans la politique fiscale, le chassé-croisé au sujet du principe des apports en capital met le doigt sur la problématique des principes fiscaux de base, tel le renoncement à imposer le même état de fait de façon cumulative. L'initiative populaire sur l'imposition des successions, qui défie, sans le moindre scrupule, des principes fondamentaux du fédéralisme et de la fiscalité (Bischofberger et Walser 2012), est du même niveau d'absurdité. La Suisse risque de perdre la juste mesure entre son besoin de réglementation collectif et sa liberté économique. Et avec elle le consensus libéral tout court. Les fondements mêmes de sa politique économique seraient ébranlés.

La politique économique ne peut pas s'occuper de fixer les dimensions d'une entreprise. Il est plus important qu'elle se préoccupe des conditions-cadres dans lesquelles des entreprises de toute taille puissent évoluer. En effet, dans une économie concurrentielle, les dimensions d'une entreprise sont le résultat d'avantages comparatifs. Sur le marché, les entreprises gagnantes sont celles ayant les dimensions permettant de réduire les coûts de production et d'organisation à un minimum, ce qui ne favorise pas un certain type de taille. Pour cette même raison, il n'est pas logique de réserver à des entreprises de taille différente des traitements distincts, de les évaluer différemment ou de les monter les unes contre les autres. La meilleure politique économique est donc celle qui laisse un maximum de possibilités de développement à toutes les entreprises, indépendamment de leur taille. Cela n'est pas en contradiction avec une réglementation spéciale pour des entreprises cotées à la bourse en matière de transparence et de comptabilité par exemple, puisque dans ce cas, le capital est apporté par un public plus large.

La politique économique ne peut pas s'occuper de fixer les dimensions d'une entreprise.

Au cours des discussions sur la mondialisation dans le cadre de la théorie du commerce extérieur et de la politique économique, on a commencé à parler aussi de la concurrence entre places économiques. Jusqu'à présent, il n'existe aucune théorie à proprement parler sur cet aspect. L'expression de compétitivité des économies nationales, utilisée souvent comme synonyme, n'a pas aidé à clarifier la question. Ainsi, Krugman s'est exprimé sur la question de manière lapidaire en disant: «Competitiveness is just a funny word of saying productivity» (Krugman 1994). L'incertitude terminologique est notamment exploitée par la politique économique, qui aime brandir la promotion de la compétitivité pour justifier différentes mesures étatiques. C'est le Conseil allemand d'experts en économie qui a mis de l'ordre dans le chaos terminologique en distinguant trois concepts de compétitivité internationale: 1) la compétitivité des entreprises; 2) la compétitivité au sens d'une «ability to sell», compte tenu du fait que la compétitivité d'une entreprise du point de vue des prix est influencée par un ensemble de facteurs de prix et coûts propres à l'entreprise, au secteur et à l'économie générale, et 3) l'aptitude d'un pays à réaliser un niveau de vie et de revenu élevé croissant (Sachverständigenrat 2004). Pour ce dernier concept, les multinationales jouent un rôle important comme moteur de la croissance et du bien-être.

La mondialisation ne change rien au fait qu'une politique économique nationale reste possible et nécessaire, même si l'UE semble pencher plus vers une politique économique supranationale. Selon Hauser, la mondialisation et la mobilité des fonctions d'entreprise, de capital et de personnel qualifié qui y est associée n'ont que renforcé l'importance d'une bonne politique économique nationale, contrairement à une idée répandue: «la mondialisation ne mène pas à une démission de l'État national, mais à un accroissement de son importance, puisque les facteurs requis pour une place économique attrayante, comme un environnement fiscal favorable, une législation économique libérale, un marché du travail flexible ainsi qu'un bon système d'éducation, dépendent de la politique économique nationale» (Hauser 2010). Cependant, il ne fait aucun doute que la politique économique nationale doit passer des épreuves internationales beaucoup plus sévères aujourd'hui qu'un temps. Une nouveauté dans ce contexte est notamment l'intensité de la pression exercée sur des pays et régions déterminés pour qu'ils s'adaptent aux exigences internationales. La fin d'entreprises, même très grandes (Lehman Brothers, British Leyland Motor Corporation, Kodak), montre que le marché arrive à limiter le pouvoir des multinationales, car il ne peut être trompé que temporairement. D'ailleurs, il est faux de croire que la distribution du pouvoir mondial est un jeu à somme nulle et que le déclin du politique équivaut à un gain de pouvoir du côté des multinationales. Au contraire, l'élimi-

La mondialisation ne change rien au fait qu'une politique économique nationale reste possible et nécessaire.

nation de barrières et obstacles de tout genre, et le processus d'intégration économique mondiale n'ont fait qu'augmenter la liberté économique. L'économie libérale a besoin d'un État fort, car le capital et les entreprises évitent les États faibles et corrompus; ces derniers sont les véritables trous noirs de l'économie mondiale (Wolf 2004).

Quelles seraient donc les conséquences du maintien d'une attitude hostile envers les multinationales? La réponse est évidente. Certes, les entreprises ne partiront pas du jour au lendemain, étant donné que les décisions liées à l'emplacement d'une entreprise requièrent des processus en plusieurs étapes qui doivent tenir compte de multiples facteurs. Pour cette raison, les acteurs de l'économie feraient bien de leur côté de s'abstenir de faire des déclarations précipitées de départ et de menacer de supprimer des emplois, même si l'initiative contre les rémunérations abusives est acceptée. Il faudrait plutôt mener un travail d'explication sur la façon dont les grands groupes internationaux pensent et agissent dans la compétition mondiale et sur leur fonctionnement dans l'économie mondiale. Le présent document de travail se propose de contribuer à cette mission. Toutefois, n'oublions pas qu'une fois le processus d'érosion enclenché, il sera pratiquement impossible de l'arrêter. Les sièges des groupes internationaux sont plus mobiles que ce qu'on pourrait croire. D'un point de vue purement juridique, pour une grande société suisse, une majorité des deux tiers de l'assemblée générale suffirait pour décider le déplacement de son siège principal (Frick 2013).

Les sièges des groupes internationaux sont plus mobiles que ce qu'on pourrait croire.

Sans aucun doute, les directeurs d'entreprises multinationales sont aujourd'hui beaucoup plus médiatisés qu'il y a 40 ans. Les abus de pouvoir, le manque d'intégrité morale et d'autres dérapages ne passent plus inaperçus. Au contraire, le comportement de managers provoque régulièrement de vifs débats. Dans une démocratie directe dans laquelle le peuple décide des conditions-cadres de l'économie, les gérants des multinationales doivent s'attendre à ce que les standards à l'aune desquels sont mesurés leur bienséance, fair-play, modération et morale soient plus exigeants. Ainsi, une sorte d'éthique du comportement de l'économie du marché a émergé. Il n'est que peu rassurant de savoir que même les ténors de l'économie ne peuvent pas échapper à la pression exercée par la concurrence et par les attentes du public, et sont obligés de procéder à des corrections (p. ex. lors de compensations). Mais souvent, c'est la politique qui prend les devants en serrant la vis du côté législatif et en adoptant des réglementations et prescriptions plus strictes, croyant de façon erronée pouvoir ainsi rétablir l'intégrité morale, la responsabilité sociale et l'image publique des principaux représentants de l'économie. Les dégâts causés par ces interventions sont souvent plus grands que ceux causés par les managers, puisqu'une réglementation de plus en plus dure, associée à une multiplication des contrôles, ne fait qu'estomper les limites entre les sphères publique et privée.

Par rapport à sa taille, la Suisse compte plus de multinationales florissantes que d'autres pays. Par conséquent, elle fait des envieux et finit souvent par devenir la cible de critiques. C'est connu: la pitié est gratuite, l'envie se mérite. Dans l'économie, les choses ne se passent pas très différemment que dans la vie privée. Dans ce contexte, l'on cite volontiers le risque de réputation que les multinationales représentent apparemment pour la Suisse. Toutefois, les références à des indices de réputation ne sont pas très utiles, étant donné que, d'un point de vue scientifique, leur pertinence et leur fiabilité de pronostic sont loin d'être au-dessus de tout soupçon. La Suisse et ses représentants officiels devraient garder leur calme, car les institutions et organismes internationaux tels que le G20, l'OCDE, le Forum mondial sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales et le Groupe d'action financière ne respectent plus les grands principes de l'économie du marché qu'ils prêchent eux-mêmes (Braillard et Schwamm 2013). Leur but est plutôt de faire, en ayant recours à un droit international «soft» (et donc sans traités et conventions internationaux), de leurs propres intérêts et idées des standards internationaux. Abstraction faite de sa force économique, le portefeuille des pouvoirs de la Suisse est certes réduit. Toutefois, cela ne fait pas de la Suisse un simple destinataire d'ordres de la part de grands États, ni est-elle pour cela dépendante des organisations internationales. Pourtant, la Suisse a tout intérêt à se préparer à ce que l'application extraterritoriale de règles juridiques par de grands États fasse école.

Défendre sa souveraineté dans un système mondial en proie à la crise internationale de la dette, à un déséquilibre mondial de la balance courante et à un déplacement des pouvoirs économiques est une question de caractère national. La mondialisation ne s'arrêtera pas, mais elle est devenue plus fragile. C'est bien pour cette raison que la Suisse a besoin d'une politique extérieure cohérente et conséquente qui vise le bien-être économique, intérêt national central. Après tout, la Suisse est un petit pays qui ne pourra s'affirmer dans la compétition mondiale de l'économie du bien-être que par une performance macroéconomique hors pair et un effort soutenu d'innovation. De plus, elle a besoin d'entreprises capables de réussir dans la compétition mondiale, notamment d'entreprises exportatrices dynamiques et de multinationales qui s'implantent en Suisse pour y exercer toutes les fonctions dites «Headquarter». Tout dépend des conditions-cadres optimales du point de vue de l'économie de marché, non seulement parce qu'il faut peu pour se convaincre de leur bien-fondé, mais aussi parce qu'elles constituent une alternative valable aux standards internationaux flous et peu tangibles. Bref: la Suisse doit réapprendre à prendre soin de ses facteurs de succès.

La Suisse a besoin d'une politique extérieure cohérente et conséquente qui vise le bien-être économique, intérêt national central.

Annexe

Tableau A1

Les 35 entreprises industrielles les plus importantes en 1974 et en 2012

Rang 1975	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés	Rang 2012	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés
1	Nestlé Alimentana SA	16 624	138 809	1	Nestlé SA	83 642	328 000
2	Ciba-Geigy AG	9 345	78 999	2	Novartis AG	51 828	123 686
3	BBC, Aktiengesellschaft Brown, Boveri & Cie.	7 426	96 200	3	Roche Holding AG	42 531	80 129
4	Alusuisse, Schweizerische Aluminium AG	5 119	34 890	4	Ineos Holdings SA	37 000	8 000
5	F. Hoffmann-La Roche & Co. AG+Sapac Corp.	5 049	37 213	5	ABB Ltd	35 711	133 600
6	Sandoz AG	4 001	34 901	6	Holcim Ltd	20 744	80 967
7	Gebr. Sulzer AG	3 029	37 642	7	Alpiq Holding AG	13 961	11 009
8	Holderbank Finanzière Glarus AG	1 799	16 681	8	Syngenta AG	12 472	26 333
9	Oerlikon-Bührle Holding AG	1 609	18 703	9	Tetra Pak International SA	12 432	22 896
10	ASUAG, Société Générale de l'Horlogerie Suisse SA	1 409	20 228	10	Liebherr International	10 000	33 200
11	Georg Fischer AG	1 387	18 800	11	Schindler Holding AG	7 854	44 387
12	Schindler Holding AG	1 166	22 462	12	Clariant AG	7 370	22 149
13	Interfood SA	1 080	8 700	13	Swatch Group SA	6 764	28 328
14	Landis+Gyr AG	908	18 540	14	Axpo Holding AG	6 354	4 483
15	Plüss-Stauffer AG	902	1 916	15	Rolex SA	4 800	6 600
16	Von Roll-Gruppe	890	7 731	16	Aryzta AG	4 652	12 638
17	Gebrüder Bühler AG	830	9 100	17	Sika AG	4 556	15 254
18	SSIH, Société Suisse pour l'Industrie Horlogère SA	732	7 300	18	Barry Callebaut AG	4 554	5 972
19	Bell AG	689	3 583	19	Omya AG	4 200	--
20	Schweizerische Unilever-Gruppe	660	1 550	20	Alstom (Schweiz) AG	4 200	--
21	C. F. Bally AG	654	12 738	21	OC Oerlikon Corporation AG	4 182	17 227
22	SA des Câbleries et Tréfileries de Cossonay VD	578	5 240	22	Hilti AG	4 071	21 848
23	Hilti AG	576	6 000	23	Schmolz + Bickenbach	3 943	10 332
24	Losinger Unternehmungen	576	7 183	24	Givaudan SA	3 915	8 913
25	Forbo AG	557	3 401	25	Synthes Holding AG	3 735	12 005
26	Schweizerische Isola-Werke	500	3 500	26	Georg Fischer AG	3 638	13 606
27	Aktiengesellschaft Adolph Saurer	499	6 494	27	Sulzer AG	3 578	17 002
28	Viscosuisse, Société de la Viscose Suisse	489	5 064	28	Rehau GmbH	3 300	16 000

Rang 1975	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés	Rang 2012	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés
29	Siemens-Albis AG	461	4 799	29	Firmenich International	2 782	--
30	Holzstoff AG	444	1 863	30	Emmi AG	2 721	3 890
31	Luwa AG	442	4 713	31	Tamoil SA	2 713	434
32	Zschokke Holding SA	433	7 100	32	Lonza Group AG	2 692	11 001
33	Hasler Holding AG	430	7 847	33	BKW FMB Energie AG	2 633	2 880
34	Monteforno SA	427	1 690	34	EGL AG	2 574	737
35	Hero Conserven	422	3 744	35	Repower AG	2 523	709

Sources: Schweizerische Bankgesellschaft 1974, Handelszeitung/Dun & Bradstreet

Tableau A2

Les 50 entreprises les plus grandes en 1974 et en 2012 (services inclus)

Rang 1975	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés	Rang 2011	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés
1	Nestlé Alimentana SA	16 624	138 809	1	Vitol SA	279 118	900
2	Ciba-Geigy AG	9 345	78 999	2	Glencore International	174 983	58 000
3	BBC, Aktiengesell- schaft Brown, Boveri & Cie.	7 426	96 200	3	Trafigura AG	114 680	3 360
4	Migros (-Gemein- schaft)	6 187	33 769	4	Nestlé SA	83 642	328 000
5	Alusuisse, Schweizerische Aluminium AG	5 119	34 890	5	Novartis AG	51 828	123 686
6	F. Hoffmann-La Roche & Co. AG+Sapac Corp.	5 049	37 213	6	Roche Holding AG	42 531	80 129
7	Coop Schweiz	4 719	32 441	7	Ineos Holdings SA	37 000	8 000
8	PTT, Bern	4 191	50 940	8	ABB Ltd	35 711	133 600
9	Sandoz AG	4 001	34 901	9	Xstrata (Schweiz) AG	31 844	70 000
10	Danzas AG, Basel	3 500	10 900	10	Coop	26 640	64 507
11	Gebr. Sulzer AG	3 029	37 642	11	Migros	24 859	63 462
12	SBB/CFE, Bern	2 527	41 970	12	Adecco SA	24 654	33 000
13	Swissair	1 950	14 275	13	Holcim Ltd	20 744	80 967
14	Holderbank Finan- cière Glarus AG	1 799	16 681	14	Kühne + Nagel International AG	19 596	63 110
15	Oerlikon-Bührle Holding AG	1 609	18 703	15	Alpiq Holding AG	13 961	11 009
16	ASUAG, Société Générale de l'Hor- logerie Suisse SA	1 409	20 228	16	TE Connectivity Ltd.	13 453	--
17	Georg Fischer AG	1 387	18 800	17	Syngenta AG	12 472	26 333
18	Panalpina Welttransport AG	1 270	5 205	18	Tetra Pak International SA	12 432	22 896
19	Schindler Holding AG	1 166	22 462	19	Swisscom AG	11 467	20 061
20	Interfood SA	1 080	8 700	20	Richemont SA	10 640	21 387

Rang 1975	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés	Rang 2011	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés
21	Usego-Trimerco Holding AG	1 001	2 197	21	MSC Mediterra- nean Shipping	10 000	30 000
22	Shell (Switzerland)	960	576	22	Liebherr International	10 000	33 200
23	Landis+Gyr AG	908	18 540	23	Die Schweizeri- sche Post	8 599	44 348
24	Plüss-Staufffer AG	902	1 916	24	Transocean AG	8 593	18 700
25	Von Roll-Gruppe	890	7 731	25	Panalpina Welttransport	7 926	15 051
26	Grands Magasins Jelmoli SA	879	5 700	26	Schindler Holding AG	7 854	44 387
27	Siber Hegner Holding AG	854	1 697	27	Also-Actebis Holding AG	7 653	3 082
28	Magazine zum Globus AG	834	5 322	28	Clariant AG	7 370	22 149
29	Gebrüder Bühler AG	830	9 100	29	DKSH Holding AG	7 340	24 342
30	SSIH, Société Suisse pour l'In- dustrie Horlogère SA	732	7 300	30	SBB	7 190	28 586
31	Küderli-Gruppe	715	1 646	31	Swatch Group SA	6 764	28 328
32	Esso (Schweiz)	693	441	32	Careal Holding AG	6 513	8 557
33	Bell AG	689	3 583	33	Axpo Holding AG	6 354	4 483
34	Schweizerische Unilever-Gruppe	660	1 550	34	Kolmar Group AG	6 333	--
35	Denner AG	655	957	35	Globus Travel Services SA	6 300	--
36	C. F. Bally AG	654	12 738	36	Maus Frères SA	5 900	20 000
37	VOLG, Verband ostschweiz. landwirtsch. Genossenschaften	644	1 120	37	fenaco Genossenschaft	5 551	8 715
38	BP (Schweiz) AG	640	566	38	Kuoni Reisen AG	5 111	11 048
39	Union Handels- Gesellschaft AG	594	4 128	39	Swiss Internatio- nal Air Lines	4 927	7 644
40	IBM Schweiz	592	2 542	40	Rolex SA	4 800	6 600
41	SA des Câbleries et Tréfileries de Cossonay VD	578	5 240	41	SGS SA	4 797	67 633
42	Hilti AG	576	6 000	42	Pargesa Holding SA	4 729	--
43	Losinger Unternehmungen	576	7 183	43	Aryzta AG	4 652	12 638
44	Forbo AG	557	3 401	44	AMAG-Gruppe	4 615	4 744
45	Reisebüro Kuoni AG	518	2 000	45	Sika AG	4 556	15 254
46	Schweizerische Isola-Werke	500	3 500	46	Barry Callebaut AG	4 554	5 972
47	Aktiengesellschaft Adolph Saurer	499	6 494	47	Omya AG	4 200	--
48	Viscosuisse, Société de la Viscose Suisse	489	5 064	48	Alstom (Schweiz) AG	4 200	--
49	Neptun Internatio- nal Holding AG	474	3 350	49	OC Oerlikon Corporation AG	4 182	17 227
50	Möbel-Pfister AG	471	2 001	50	Hilti AG	4 071	21 848

Sources: Schweizerische Bankgesellschaft 1974, Handelszeitung/Dun & Bradstreet

Tableau A3

Un choix de «multinationales de poche»

Rang 2012	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés	Rang 2012	Entreprise	Chiffre d'affaires en Mio. CHF	Employés
1	Lonza	3 925	10 789				
2	Galenica-Gruppe	3 294	6 089	23	Schweiter Technologies*	786	3 086
3	Dufry AG	3 154	14 000	24	Walter Meier	717	2 018
4	Gategroup	2 993	27 000	25	Nobel Biocare	707	2 400
5	Lindt & Sprüngli	2 670	8 157	26	Huber & Suhner	698	3 879
6	Bucher Indust- ries	2 609	10 166	27	Straumann Holding AG	686	2 517
7	Franke Group*	2 209	10 437	28	Meyer Burger	645	2 186
8	Stadler Rail Group	2 200	5 000	29	Phoenix Mecano	641	6 152
9	Geberit	2 100	6 000	30	Zehnder Group	633	3 135
10	Autoneum	1 908	9 820	31	Vetropack	604	3 000
11	Ems-Chemie Holding AG	1 755	2 371	32	Von Roll AG	497	2 727
12	Actelion	1 722	2 391	33	Bossard Gruppe	487	1 551
13	Sonova Holding AG	1 620	8 223	34	Looser Holding	473	1 829
14	Daetwyler	1 414	7 000	35	Kaba	466	7 315
15	AFG Arbonia Forster	1 300	5 700	36	Ascom	450	1 171
16	Bobst SA	1 264	5 124	37	Belimo	445	1 277
17	Forbo AG	1 201	5 000	38	Burckhardt Compression*	405	983
18	SFS-Gruppe	1 193	7 000	39	Tecan Group	391	1 100
19	Conzetta AG	1 162	3 627	40	Starrag Group	384	1 644
20	Rieter	889	4 720	41	Siegfried Hol- ding	368	800
21	Metall Zug *	864	3 261	42	Gurit	351	--
22	Kudelski Group	860	--	43	Maxon Motor AG*	340	2 023
				44	BBC Behr Bircher Cellpack Group	300	1 200

*Chiffres de 2011

Remarque: Pour les entreprises dont le bilan est donné en dollars ou en euros, les chiffres d'affaires ont été convertis en francs selon le taux de change de fin d'année.

Sources: Rapports d'activité des sociétés

Références

- Avenir Suisse (2012): L'économie suisse – industrialisée, avenir actuel 02/2012.
<http://www.avenir-suisse.ch/fr/18865/18865>.
- BCG & Swiss-American Chamber of Commerce (2012): Multinational Companies in Geneva and Vaud. Growth Engine at Risk! http://www.amcham.ch/publications/downloads/20120612_bcg_amcham_study_en.pdf.
- Bischofberger, Alois et Walser, Rudolf (2012): Eine Bundeserbschaftssteuer – ein Instrument der Umverteilung mehr. In: Schwarz, Gerhard und Salvi, Marco (éd.): Steuerpolitische Baustellen. Fiskalische Irrwege und Herausforderungen. Zurich: Avenir Suisse et Verlag Neue Zürcher Zeitung. p. 43-77.
- Bischofberger, Alois et Walser, Rudolf (2013): Glaubwürdige Geldpolitik und stabiles Finanzsystem. In: Schwarz, Gerhard und Meister, Urs (éd.): Ideen für die Schweiz. 44 Chancen, die Zukunft zu gewinnen (3^e édition). Zurich: Avenir Suisse et Verlag Neue Zürcher Zeitung. p. 57-79.
- Borner, Silvio et Wehrle, Felix (1984): Die «sechste Schweiz» – Überleben auf dem Weltmarkt. Zurich: Orell Füssli.
- Braillard, Philippe et Schwamm, Henri (2013): Heuchelei und Zynismus der Grossmächte. Neue Zürcher Zeitung, 1^{er} mars 2013.
- Brunetti, Aymo et Scheidegger, Eric (2002): Plädoyer für eine faktenbasierte Globalisierungsdiskussion. In: Die Volkswirtschaft, No. 1, 2002, p. 4-10.
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, Vol. 4, No. 16, p. 386-405.
- Credit Suisse (2012): Das Auslandsvermögen – die stille Reserve der Schweiz, Research News, 14 décembre.
- Credit Suisse (2013): Dienstleistungshandel: der verkannte Wachstumstreiber, Research News, 5 février.
- DFAE, Département fédéral des affaires étrangères (2013): Rapport de base: matières premières. Berne, 27 mars.
- Economiesuisse (2007): Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance. Première publication: juillet 2002, mis à jour: 2007. http://www.economiesuisse.ch/de/PDF%20Download%20Files/pospap_swiss-code_corp-govern_20080221_de.pdf
- Ernste, Dominik H. et Hüther, Michael (2012): Bürgerschaftliches Engagement der Unternehmen im öffentlichen Raum. In: *Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Vol. 63, p. 293-324.
- Expertenkommission zur Limitierung von volkswirtschaftlichen Risiken durch Grossunternehmen in ihrem Bericht (2010): Schlussbericht. Berne, 30 septembre 2010.
- Fear, Jeffrey (2012): Mittelstand (SME) Micronationals. Vortrag, European Business History Association: «Business enterprises and the tension between local and global», Paris, 30.08.-01.09.2012. <http://ebha-bhsj-paris.sciencesconf.org/6467/document>.
- Flückiger, Stefan et Schwab, Martina (2011): Globalisierung: Die zweite Welle – Was die Schweiz erwartet. 3^e édition, Zurich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Fortune (2012): Global 500. Annual ranking of the world's largest corporations. http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/

- FNS, Fonds national suisse (2012): *Génie génétique vert en Suisse: Les risques sont faibles, le potentiel n'est pas utilisé. Résultats et recommandations du PNR 59*. Berne, 28 août 2012.
- Frick, David (2013): *Minder-Vorschläge gegen Verwaltungsräte. Die Kriminalisierungs-Fälle*. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 21 février 2013.
- Gomez, Peter et Meynhardt, Timo (2011): *Gesellschaftliche Wertschöpfung als Pflicht*. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 3 juin 2011.
- Hauser, Christian; Hauser, Heinz et Moser, Peter (2009): *Die volkswirtschaftliche Bedeutung börsenkotierter Schweizer Aktiengesellschaften. Studie zuhanden von Economiesuisse*. Coire.
- Hauser, Heinz (2010): *Aussenhandel: Unabhängigkeit als Marktvorteil*. In: Gentinetta, Katja und Kohler, Georg (Hrsg.): *Souveränität im Härtesten. Selbstbestimmung unter neuen Vorzeichen*. Zurich: Avenir Suisse et Verlag Neue Zürcher Zeitung, p. 135-163.
- Henderson, David (2001): *Misguided Virtue. False Notions of Corporate Social Responsibility*. The Institute of Economic Affairs, London.
- Hoffmann, Christian (2011): *Die Suche nach dem «Gemeinwohl» führt Unternehmen in die Irre*. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 3 juin 2011.
- IW, Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2009): *Innovationsrankings*, 26 octobre 2009.
- Kappel, Rolf et Landmann, Oliver (1997): *Die Schweiz im globalen Wandel. Aussenwirtschaftliche und entwicklungspolitische Herausforderungen. Schlussbericht des NFP 28*, Zurich 1997.
- Kleinewefers, Henner (2002): *Globalisierungskritik I – Die Ängste der reichen Länder und Globalisierungskritik II – Die internationale Wirtschaftspolitik und die armen Länder*. Freiburg.
- KOF/ETH (2011): *Konjunktur und Innovationsverhalten, KOF Analysen Winter 2011/12*.
- KOF/ETH(2012): *Trotz Krise nach wie vor starke Position der Schweizer Wirtschaft im internationalen Innovationswettbewerb, KOF Analysen Winter 2012/13*.
- Krugman, Paul (1994): *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. In: *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2, p. 28-44.
- Niehans, Jürg (1977): *Die Bedeutung multinationaler Unternehmen für ein kleines Mutterland: Das Beispiel der Schweiz*. In: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, cahier 4, 1977, p. 371-405.
- Noll, Bernd (2012): *Unternehmen und beschäftigungspolitische Verantwortung – eine historisch genetische Annäherung*. In: *Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 63, Stuttgart 2012, p. 261-292.
- OCDE (2011): *Leitsätze für multinationale Unternehmen*. <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/oecd-leitsaetze-fuer-multinationale-unternehmen.htm>
- OFS et Economiesuisse (2010): *Forschung und Entwicklung in der schweizerischen Privatwirtschaft*. Zurich. <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/news/publikationen.html?publicationID=3972>.
- OFS, Office fédérale de la statistique (2008): *Analyse zur Betriebszählung 2005 – KMU-Landschaft im Wandel*. Neuchâtel.
- ONU (2013): *United Nations Global Compact*. <http://www.unglobalcompact.org>
- ONU (2011): *Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*, John Ruggie, 21 mars 2011. <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G11/121/90/PDF/G1112190.pdf?OpenElement>
- Opper, Silvia et Starbatty, Joachim (1999): *Die Menschenrechtsdiskussion braucht einen analytischen Ansatz*. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 17 juillet 1999.

- Sachverständigenrat (2004): Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland. Jahresgutachten 2004/05. http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/download/gutachten/04_gesa.pdf.
- Sax, Christoph et Weder, Rolf (2010): Globalisierung als Quelle des Wirtschaftswachstums. In: Die Volkswirtschaft, No. 10, 2010, p. 14-17.
- Schellenbauer, Patrik et Müller-Jentsch, Daniel (éd.): Der strapazierte Mittelstand. Zwischen Ambition, Anspruch und Ernüchterung. Zurich: Avenir Suisse et Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Schiltknecht, Kurt (2009): Corporate Governance. Das subtile Spiel um Geld und Macht. 2^e édition Zurich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Schwarz, Gerhard (2013): Eine (statistisch) versteckte Quelle des Wohlstands: Anmerkung zur Rohstoffbranche. In: Neue Zürcher Zeitung, 30 mars 2013.
- Sinn, Hans-Werner (2004): Das Dilemma der Globalisierung. Walter Jöhr-Vorlesung an der Universität St. Gallen, 8 août 2004.
- Starbatty, Joachim (1996): Globalisierung und politische Geradlinigkeit. Eine Zurschrift. In: Neue Zürcher Zeitung, 7 février 1999.
- Swiss Holdings (2012): Newsletter, octobre 2012. <http://www.swissholdings.ch/de/publikationen/newsletter-archiv/newsletter-oktober-2012.html>.
- Vaubel, Roland (2013): Profitstreben als beste Unternehmensethik. Wieso die Ethik des Marktes ohne Altruismus auskommt. In: Neue Zürcher Zeitung, 22 février 2013.
- VP, The Voluntary Principles on Security + Human Rights (2013): <http://www.voluntaryprinciples.org>.
- Weder, Beatrice et Weder, Rolf (2012): Switzerland's Rise to a Wealthy Nation: Competition and Contestability as Key Success Factors. In: Fosu, Augustin K. (éd.): Development Success. Historical Accounts from More Advanced Countries. Oxford University Press. Chapitre 9.
- Williamson, Oliver E. (1975): Markets and Hierarchies, analysis and antitrust implications. New York: Free Press.
- Wolf, Martin (2004): Why Globalization Works. Yale University.
- Wörter, Martin (2011): Competition and Persistence of R+D. KOF Working Paper No. 290, November 2011. <http://www.kof.ethz.ch/de/publikationen/p/kof-working-papers/290>.

'avenir' suisse'

47, route des Acacias
1227 Acacias

T: +41 22 749 11 00

F: +41 22 749 11 01

Rotbuchstrasse 46
8037 Zurich

T: +41 44 445 90 00

F: +41 44 445 90 01

www.avenir-suisse.ch

info@avenir-suisse.ch