

Chapitre 4/Chapter 4

La démocratie en péril/Democracy in Peril ?

par Jean-Claude Delaunay

© copyright 2003

All Rights Reserved

Deux précautions liminaires : 1) l'importance de la caractéristique nationale (en l'occurrence américaine) des entreprises multinationales tend vraisemblablement à s'estomper aujourd'hui même si elle est encore significative, 2) les observations ou remarques que l'on se propose d'énoncer ci-après, relativement aux multinationales, sont de nature micro-économique. Elles devraient donc avoir pour complément une analyse plus étendue qu'on a pu le faire de leur environnement macro-économique et de leur mise en cohérence avec cet environnement.

Sous ces deux réserves, on souhaite mettre en avant l'idée suivante : les multinationales américaines ne relèvent pas uniquement des secteurs de l'industrie et de la finance (banques et assurances). Elles appartiennent également aux secteurs des services aux ménages et aux entreprises. Dans ce cas, leur impact sur les sociétés " d'outre-mer " où elles s'implantent concerne directement la culture de ces sociétés (leur culture c'est-à-dire le système de leurs schémas mentaux, de leur idées, de leurs conceptions, de leurs méthodes d'analyse et d'interprétation, de leurs " machines " à donner du sens et de leurs moyens de le communiquer). Or elles peuvent être perçues de manière très positive par de larges fractions de la population. Leur périmètre d'influence dépasse alors de beaucoup le cercle étroit de leurs supports sociologiques immédiats et " naturels ". Cette contribution (dont le texte nous a été demandé il y a très peu de temps) est rédigée en trompe l'œil et de manière tronquée. Dans la première partie, on indique les principales influences exercées par les multinationales de production classique. Dans une deuxième partie, on les met en regard de celles exercées par les multinationales de services. L'argumentation développée prend alors appui sur une étude relative aux multinationales juridiques américaines (droit des affaires).

En conclusion, on s'interroge sur les conséquences de ces influences. Si la nécessité de la neutralisation des multinationales financières paraît claire, au moins comme objectif, il n'en est peut-être pas de même en ce qui concerne les multinationales des services non financiers. On émet quelques brèves remarques sur ce point.

La théorie de la multinationalisation des entreprises a été peu sensible, à notre connaissance, au fait que les procédés de valorisation du capital ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit de l'industrie ou des services. J. H. Dunning, par exemple, n'introduit pas de distinction de ce type¹. Les auteurs étudient les multinationales en général, et leur documentation concerne en fait des multinationales de l'industrie, des banques et des assurances. La différence ne leur est pas sensible. Les services aux entreprises et aux ménages ne sont pas évoqués en tant que tels. Leurs processus de production et de consommation ainsi que leur impact sur les sociétés d'outre-mer ne sont pourtant pas de même nature.

Les multinationales de l'industrie et de la finance.

Pour rendre compte des multinationales globales industrielles à dominante américaine, on s'en réfère aux travaux de W.Andreff². Cet auteur évalue à 40.000 environ le nombre des multinationales globales. Ce qui indique une limite supérieure du nombre des multinationales à dominante américaine de ce type. Trois raisons majeures (trois

stratégies), diversement actives aujourd'hui, sont, selon lui, à l'origine de la globalisation des entreprises. On les indique tout d'abord, puis on y ajoute les nouvelles formes et motivations qu'il énonce.

Soit, tout d'abord, les raisons fondamentales les plus anciennes. La première a trait à la domination de l'accès aux ressources naturelles (stratégie d'approvisionnement). C'est la plus ancienne. Le développement des matières premières de synthèse, les changements intervenus dans la structure des produits, en modifiant de nos jours l'importance relative. Cela dit, elle joue encore un rôle et l'islamisme taliban n'a pu s'implanter en Afghanistan qu'avec la connivence liée des intérêts pétroliers américains et du pouvoir d'Etat, et ainsi de suite.

La deuxième raison est une raison de marché (stratégie d'implantation sur des marchés antérieurement importateurs). Cette raison est bien connue. Bien qu'ancienne elle aussi, elle a été particulièrement active au cours des dernières décennies. De la part des entreprises qui la mettent en œuvre, elle vise à réduire les coûts de transport et à surmonter l'incidence que pourraient avoir les droits de douane et la législation sur leurs prix de vente.

La troisième raison concerne les coûts de production proprement dits (stratégie de réduction du coût unitaire du travail, c'est-à-dire du rapport entre taux de salaire et productivité du travail).

Il est clair que, à la base de ces diverses stratégies se trouvent les exigences de la rentabilité du capital, de court ou moyen et long terme. Le mouvement de multinationalisation des entreprises de production s'est amplifié au cours du dernier demi-siècle. Il a pris de l'étendue et de la profondeur, allant des conditions du marché aux processus de production.

Ces raisons fondamentales, toujours actives, ont été renouvelées tant par l'environnement économique général que par les nouvelles technologies. A travers l'environnement économique, on fait allusion au système de globalisation financière impulsé par l'Etat fédéral américain et les multinationales des Etats-Unis, à partir des années 1970. Les Etats-Unis (en accord avec les autres représentants et fractions de poids dans le capitalisme mondial) optent alors pour une stratégie de débiteur structurel (et donc pour une stratégie de récepteurs universels de l'épargne mondiale) tout en rompant les liens antérieurs du dollar US avec l'or. Le dollar américain redevient monnaie mondiale dominante dans un univers de marchés financiers de plus en plus libéralisés. Puis la libéralisation financière tend ensuite à s'imposer à tous les Etats, comme un processus irrésistible. C'est à partir de ces années (1980) que se cristallisent les orientations suivantes : accroissement des modalités réciproques de la multinationalisation industrielle (même si la multinationalisation d'origine américaine demeure la plus importante), amplification de la multinationalisation du capital financier, mouvement significatif d'expansion multinationale du capital des entreprises de services non financiers. Le commerce mondial des marchandises courantes et des produits financiers a considérablement augmenté.

Simultanément, les nouvelles technologies (concernant l'automatisation de la production, d'une part, l'informatisation de la communication et du traitement de l'information, d'autre part) dont ces évolutions ont stimulé le développement et la mise en œuvre, ont permis de flexibiliser la production des multinationales, de globaliser leur management (arbitrage entre les stratégies ci-dessus évoquées), les conduisant à conclure beaucoup plus d'alliances que par le passé avec d'autres multinationales. Sans doute faut-il aussi noter que, dans le contexte de patrimonialisation engendré par ces changements, le marché du contrôle du capital de titres s'est amplifié³. Les entreprises sont devenues des marchandises pleines et entières, dont la propriété est désormais en mesure d'être échangée de manière régulière, universelle et permanente⁴.

L'impact de la multinationalisation des firmes américaines de production industrielle et financière sur les autres pays que les Etats-Unis peuvent être alors résumés comme suit : 1) un petit nombre d'entreprises mais des productions et des volumes d'emplois relativement importants, 2) une forte sollicitation d'aides diverses, de la part de ces entreprises (mise en concurrence fiscale des Etats et des régions), 3) difficulté pour ces Etats et ces régions de mettre en œuvre une politique industrielle de moyen-long terme dans les secteurs considérés, 4) affaiblissement sensible de l'efficacité globale des politiques économiques de régulation conjoncturelle, 5) report sur des Etats extérieurs des effets de la pollution qui, sans cela serait restés internes aux Etats-Unis, 6) pour ce qui concerne l'Europe, hypothèques supplémentaires pesant sur la crédibilité économique de cette construction (qu'est-ce qu'une entreprise européenne ?), 7) mise en place d'un contexte financier général de liberté totale des capitaux ayant accru la multinationalisation réciproque des entreprises industrielles, des banques ainsi que des assurances⁵, et ayant contribué à former une nouvelle sociologie d'actionnaires (soutien idéologique et politique).

Cette énumération (qui permet de comprendre que les populations laborieuses concernées jugent plutôt négativement la multinationalisation d'origine externe) ne dit rien quant aux effets de ces multinationales sur l'économie américaine elle-même. Elle ne dit rien non plus sur l'âpreté des négociations internationales concernant les possibilités d'implantations et d'investissements externes, âpreté induite par l'accroissement de la concurrence et l'amplification du processus de multinationalisation. On fait également abstraction des différences dans l'impact des multinationales selon le degré de développement économique et juridique des pays récepteurs.

Multinationales américaines de services non financiers : l'exemple des firmes juridiques de droit des affaires.

On cherche à montrer, dans cette partie, que les multinationales de services (non financiers) ne présentent pas les mêmes caractéristiques prédatrices que les multinationales industrielles et financières. Dans ce but, on prend appui sur une étude réalisée à partir d'un échantillon constant de 79 grandes firmes juridiques américaines de droit des affaires, dont on a suivi l'évolution spatiale des implantations et de l'emploi sur les années 1964-1995⁶. Voici les principales conclusions que l'on a dégagées.

1) Les grandes firmes juridiques américaines ont accru leurs effectifs de manière exponentielle pendant les années 1980. En 40 ans, elles sont passées d'une taille moyenne de 40 avocats à une taille moyenne de 340 avocats. Elles étaient des " professions libérales ". Elles sont devenues des entreprises capitalistes. Ces firmes ont d'abord continentalisé leurs bureaux à l'échelle nord-américaine avant de les exporter outre-mer. Mais en 1995, leur emploi juridique outre-mer représentait seulement 9% de leur emploi total en juristes. Le graphique ci-après montre cette évolution en distinguant 3 catégories d'emplois : ceux du siège social, ceux des filiales américaines, ceux des filiales d'outre-mer.⁷

2) Ce qui conduit à deux conclusions partielles. La première est que la multinationalisation des services aux affaires n'a pas eu, sur la population active américaine, la même incidence quantitative que la multinationalisation industrielle. La deuxième est que les entreprises de service, quand elles sont multinationales, voire globales, conservent " un cœur national " plus affirmé que les multinationales industrielles. Mais comme leur matière première et leur finalité sont plus directement culturelles et idéelles (ou intellectuelles), l'incidence de leur activité à ces niveaux est aussi beaucoup plus forte que dans le cas de leurs homologues industrielles.

3) Certains auteurs ont développé la thèse selon laquelle les entreprises juridiques américaines auraient été et continueraient d'être des marchandes de droit⁸. Mais sans nier l'ampleur modificatrice de leurs activités (il est clair qu'en faisant prévaloir le droit américain plutôt que d'autres droits nationaux, elles délimitent et garantissent le contour de leurs futurs marchés) dans des domaines qui étaient juridiquement peu remplis par le

droit (par exemple le droit européen de la concurrence ou le droit des affaires dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est), il nous semble préférable de les analyser comme des marchandes de solutions juridiques. En particulier, elles remplissent le vide de la globalisation des affaires. C'est en promouvant les procédures de l'arbitrage commercial international (forme partiellement privée de la justice des affaires) plus encore que par le lobbying bruxellois ou moscovite, qu'elles dessinent le champ à venir de leur activité. Sans doute sont-elles aidées en ce sens par les firmes multinationales américaines de l'industrie, du commerce et de la finance. Quand elles ont à le faire, ces firmes préfèrent en effet se battre au plan contentieux sur le terrain qu'elles connaissent le mieux. Leur puissance leur permet d'imposer ce recours, dont les multinationales juridiques américaines profitent. Dans cette mesure, on peut dire que les marchés externes des multinationales juridiques (par extension, celles des services aux entreprises) ont été tirés par la demande (pull).

Mais désormais bien installées outre-mer, elles font valoir leurs propres atouts dans ce processus d'expansion, que l'on ne saurait réduire à de simples procédures de rapport des forces et de diktat. D'une part, elles sont en mesure de faire valoir leurs propres atouts internes, notamment leur taille (et donc leur capacité à mobiliser beaucoup de main d'œuvre sur une même affaire), leur ubiquité géographique et par conséquent leur ubiquité culturelle (le droit russe n'est pas le même que le droit séoudien, lui-même distinct du droit japonais, et ainsi de suite), leur compétences professionnelles (possibilités financières de recrutements de haut niveau). D'autre part, elles sont porteuses d'un droit des affaires particulièrement bien adapté à l'exploration de situations juridiques nouvelles, engendrées par le système marchand capitaliste en expansion. Leur marché est alors poussé par l'offre (push).

Ainsi que le faisait remarquer M. Shapiro (1993), le leasing, le franchising et le factoring sont des formules issues de la pratique juridique américaine des affaires⁹. La raison en est peut-être que, eu égard au moindre développement qu'en Europe continentale de l'intervention étatique dans leurs relations sociales, les pays anglo-américains semblent avoir permis un traitement contractuel plus étendu de nombreuses opérations, tout en encourageant un plus grand recours au droit pour la solution des conflits entre agents. La judiciarisation de la société est un phénomène observable en France aujourd'hui. On peut le rattacher, même si c'est avec prudence, à l'influence américaine dont les multinationales juridiques américaines sont à la fois les propagatrices et les bénéficiaires. Une influence est évidemment la résultante d'un système complexe de raisons et de forces (mise en contact de la qualité et de la puissance). En effet, les Etats récepteurs ont vendu une partie de leur patrimoine industriel. Pour réaliser ces opérations, ils ont généralement fait appel à des firmes juridiques américaines, eu égard non seulement à la compétence et à la taille de ces dernières mais également pour rassurer les acheteurs internationaux éventuels de la fraction du secteur public mis en vente.

Au total, en prenant un chemin de traverse certainement excessif consistant à généraliser ce que l'on a observé dans le domaine juridique, il nous semble que les multinationales des services non financiers ont à la fois une influence beaucoup plus faible et beaucoup plus forte que les multinationales industrielles et financières. Celles-ci généralisent la production des objets et le système capitaliste. Mais celles-là interviennent au cœur des processus intellectuels et culturels. Il y a évidemment cohérence entre ces divers niveaux d'activité et les incidences de leurs impacts respectifs. En même temps, cependant, les services non financiers tels qu'ils sont portés et mis en pratique par les multinationales américaines, apparaissent généralement comme les vecteurs d'une authentique modernité. Si la multinationalisation américaine avait seulement pour conséquence des désastres du genre de celui de Bopal, la mise en cause de ce processus serait sans doute plus facile. On peut du moins l'espérer. Mais le processus est hautement contradictoire. Par certains aspects, la globalisation du capital fonctionne aussi comme une puissance idéologiquement libératrice de comportements et de solutions sociales. La portée révolutionnaire du capitalisme, sur laquelle Marx a

beaucoup insisté (selon nous à juste titre), n'est pas épuisée à l'époque contemporaine. C'est en prenant aussi l'exacte mesure de l'élan modificateur que le capitalisme contemporain porte aussi en lui (en particulier dans le phénomène de multinationalisation) que l'on devrait contribuer au mieux à assurer la transformation révolutionnaire du système tout entier.

Eléments de conclusion.

En conclusion, on énonce cinq remarques. On s'excuse par avance de leur caractère éventuellement normatif. Elles ne sont indiquées que pour la discussion du moment. Le phénomène aujourd'hui central de la multinationalisation considérée globalement est la multinationalisation financière. Les multinationales bancaires américaines ne sont pas parmi les plus puissantes. Mais d'une part, elles ont une très grande présence dans le monde. D'autre part, elles sont accompagnées d'organismes non bancaires centralisateurs d'épargne extrêmement puissants. La réflexion et la mise en œuvre d'une politique mondiale de contrôle des mouvements de capitaux, à finalité démocratique, devrait s'intéresser en priorité à cette catégorie d'agents économiques, la façon de les encadrer et de les neutraliser différant sans doute de celle relative aux multinationales industrielles.

Même si les multinationales américaines de services non financiers sont, à la fois et de manière très liée, porteuses d'une part de valeurs intellectuelles et professionnelles positives et d'autre part de phénomènes de puissance propres au marché capitaliste, il nous semble que les valeurs positives de leur activité doivent être récupérées par le mouvement critique et contestataire. On peut vraisemblablement raisonner de la même façon à l'égard des multinationales industrielles.

3) La particularité de l'impact des multinationales des services non financiers est son domaine d'application. Plus encore que les multinationales de production d'objets, les multinationales de services touchent les niveaux idéologiques, intellectuels et culturels de l'activité humaine. La culture américaine ne se résume pas, fort heureusement, à des objets (Coca-cola ou jeans, par exemple). Sa diffusion véhicule des valeurs de liberté et de libération appréciées des classes moyennes modestes et en cours d'expansion intellectuelle. Elle véhicule également pour des classes plus aisées des valeurs de professionnalisme, d'exigence de qualité et d'efficacité tout à fait appréciables. Le "melting pot" américain est à la fois très relatif au sein des Etats-Unis, mais il est aussi efficient très au delà de ces mêmes frontières. C'est alors un melting pot culturel et non socio-politique. Mais il a des effets socio-politiques évidents. La politique intérieure américaine se joue de plus en plus aussi à l'extérieur des Etats-Unis.

4) Il nous semble qu'alors deux grandes catégories de problèmes apparaissent. La première catégorie concerne le réaménagement de la forme actuelle de domination exercée par la puissance américaine sur le monde, domination à laquelle contribuent les multinationales américaines. Comment faire en sorte que la puissance américaine passe de l'état de domination (au sens de François Perroux) à l'état de leadership (au sens de Kindleberger) ? Quelles forces sociales (notamment américaines) mobiliser dans le monde dans ce but dont la poursuite nécessiterait la mise en œuvre de formes d'internationalisme nouvelles par rapport à celles du siècle précédent (à contenu économique et pas seulement à contenu politique général) ?

5) Enfin, dans la mesure où les valeurs positives portées par les multinationales américaines de services non financiers sont pour une part l'expression de l'expansion du marché capitaliste, sans doute faut-il activer au plan mondial, et selon des modalités non marchandes, ces catégories de services dont le marché ne favorise pas spontanément le développement, ou ne les développe, quand il le fait, que de manière tronquée, à savoir notamment la recherche fondamentale, la santé et la formation.

Professeur d'économie, directeur de l'Atelier de Recherches Théoriques François Perroux (ART François Perroux), membre de l'OEP, Université de Marne la vallée (France).

Notes

1 John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley Publishing Company, 2nd edition, 1993.

2 W. Andreff, *Les multinationales globales*, Collection Repères, Editions La Découverte, Paris, 1996. Une version résumée de cet ouvrage figure dans W. Andreff, " Séance du 26 février 1998 ", in *Espaces Marx, Mondialisation, Intervention et Débats*, Editions Espaces Marx (64 Bd Auguste Blanqui, Paris, 75013), 1998, p.183-217.

3 M. Aglietta, " Systèmes financiers et régimes de croissance ", *Revue d'Economie Financière*, 2000, p.93-116, avec discussion de D. Plihon, *ibid.*, p.117-119.

4 J.-C. Delaunay, " Du produit marchandise à " l'entreprise marchandise ", une clé possible de lecture de la " pensée unique " contemporaine ", *L'Homme et la Société*, n°135, 2000/1, p. 159-173.

5 Les banques américaines ne figurent pas parmi les plus puissantes multinationales financières, mais elles sont les plus nombreuses qui soient implantées dans le monde (cf. J. D. Daniels and L.H. Radebaugh, *International Business, Environments and operations*, Addison-Wesley, 6th edition, 1992).

6 J.-C. Delaunay, " Les transformations structurelles des grandes firmes juridiques américaines depuis les années 1960 ", *Economies et Sociétés* (série AF, n°26), n°3/2000, p.5-41.

7 En particulier Y. Dezalay, *Marchands de droit, l'expansion du " modèle " américain et la construction d'un ordre juridique transnational*, Paris, Fayard, 1992.

8 M. Shapiro, " The globalization of law ", *Indiana Journal of Global Studies*, vol.1, Fall 1993, p.37-64.