

## **Des conséquences de la déréglementation des flux financiers sur la situation des personnes**

P. BAUCHET

*Membre de l'Institut de France*

RÉSUMÉ. — La déréglementation des flux financiers à travers le monde a des conséquences importantes. Certes, elle favorise le développement économique. Mais elle engendre des instabilités, des incertitudes, des exclusions et des inégalités de revenus. Les droits nationaux ne peuvent rester neutres devant ces conséquences.

Les rapports de l'argent et des personnes prennent une dimension nouvelle depuis que les politiques de déréglementation des flux financiers ont entraîné, dans le monde, des mouvements de fonds considérables aux répercussions sensibles sur les individus.

Il est significatif que ces politiques aient concerné d'abord les flux financiers qui, comme l'a souligné Ivar Ekeland, donnent lieu à des échanges beaucoup plus importants que les échanges de biens ou de services. Elles ont, avec la fin du contrôle des changes et les innovations financières, engendré un marché financier mondial où se multiplient les échanges de monnaies et de capitaux d'un bout à l'autre du monde. S'il est vrai, comme le note *in fine* le professeur Truchet, que le droit connaît une neutralité croissante envers l'argent, on ne saurait en conclure que cette mondialisation des mouvements financiers n'a pas d'influence sur la vie des nations et des personnes.

Il faut souligner l'extraordinaire croissance de ces flux financiers internationaux de capitaux au cours de la dernière décennie, sans aucun précédent dans l'histoire du monde. Si des hommes en bénéficient, d'autres en souffrent.

### I. — L'IMPORTANCE DE FLUX FINANCIERS INTERNATIONAUX

Difficiles à évaluer, notamment en ce qui concerne la masse considérable des flux spéculatifs de monnaie, on se limitera à quelques observations sur les flux internationaux de capitaux privés. Entraînée par une libéralisation progressive au début des années 1970, leur croissance est plus rapide encore que celle des exportations mondiales qui, de 1950 à 1994 ont augmenté de 6 % l'an. Les capitaux privés comprennent, à part à peu près égale en 1995, des investissements de portefeuille et des investissements étrangers directs. Dans les deux dernières décennies, l'Aide Officielle au Développement (A.O.D.) dont l'importance relative diminue et se situe aux environs de 100 milliards de \$ par an

est relayée par des capitaux privés dont la part dans les flux vers les Pays en voie de développement est passée de 53 à 68 %<sup>1</sup>.

Cette augmentation fut surtout importante pour ce qui concerne les flux nets d'investissements directs à l'étranger, multipliés par 6 entre 1970 et 1995. Les investissements directs ne s'orientent pas seulement vers les pays développés mais concernent de plus en plus les pays en voie de développement, notamment vers les pays en développement rapide d'Asie et d'Amérique du Sud. Ils sont opérés par des transnationales<sup>2</sup>.

Appuyées sur la supériorité technique (industries électroniques américaines) ou financière (la place de Londres) du pays de la société mère, les transnationales organisent des réseaux commerciaux et financiers.

Les transnationales en finançant des moyens de production à l'étranger ouvrent des marchés à leurs différents établissements, favorisant les échanges internationaux et par là, en principe, une meilleure allocation des ressources. Si l'on ajoute les activités internationales des transnationales qui prennent la forme de sous-contrats ou de productions sous licence d'entreprises étrangères indépendantes, on peut dire que seulement un tiers des transactions internationales n'est pas associé d'une manière ou d'une autre à l'activité des transnationales.

Pour ce qui concerne les réseaux financiers des transnationales, la valeur de capital et des réserves détenues par les sociétés mères dans les entreprises filialisées étrangères se montait à 2 700 milliards de \$ en 1995. La croissance des investissements directs des transnationales, deux fois plus rapide que celle des investissements dans le monde et leur quintuplement dans la dernière décennie, témoignent de la multiplication des liens financiers dans l'économie mondiale<sup>3</sup>.

Ainsi, les transnationales jouent un rôle essentiel dans l'organisation des productions et des réseaux financiers mondiaux. Les conséquences de ces augmentations de flux sont diverses.

<sup>1</sup> Cf. Michel Camdessus, *Habiter la cité globale*, Notes et documents pour une recherche personaliste, n° 44.

<sup>2</sup> Cf. *World Investment Report 1995*, p. 391 et 1996, Nations Unies, Genève. Les transnationales sont des ensembles d'entreprises liées par des liens financiers, techniques ou commerciaux, à un centre de décision commun, la société mère. Elles se sont développées dans l'entre-deux guerres et surtout depuis les années 1960. En 1995, quelques 40 000 transnationales et leurs 270 000 entreprises liées, celles établies à l'étranger et dont le groupe détient plus de 10 % des parts et des votes, changent la nature même de l'économie mondiale en exerçant une influence croissante sur les relations financières et commerciales entre nations et sur la structure des nations. Les cent plus grandes transnationales classées d'après leur chiffre d'activité appartiennent aux secteurs du commerce, de l'électronique, de l'automobile et du pétrole. La plus grande nombre de ces entreprises ont leur société-mère sur le sol de grandes puissances, les États-Unis (Exxon et IBM) ou le Japon (Mitsubishi, Matsushita Electronics).

<sup>3</sup> Voir *Rapport annuel 1996*, OMC, 1997, p. 52 et s. Voir Jacques de Larosière, *Financer le développement dans un monde dominé par les mouvements de capitaux privés*, Conférence Per Jacobsson, Washington, 1996.

## II. — LES CONSÉQUENCES POSITIVES DE CES FLUX

1. C'est en premier lieu l'apport de capitaux aux Pays en voie de développement (PVD)

Les principaux pourvoyeurs des investissements directs sont les pays développés, États-Unis, pour le cinquième, Grande-Bretagne, France, Allemagne et Japon, pour chacun, le dixième<sup>4</sup>. Alors que, dans le passé, ces flux allaient principalement vers des pays à vaste marché et haut revenu comme les États-Unis, 30 % vont aujourd'hui à des pays en développement rapide aux facteurs de production bon marché ; mais ils dédaignent toujours les pays les plus pauvres, notamment l'Afrique. Ces flux contribuent à la formation brute du capital des pays destinataires, pour environ 10 % de leurs investissements totaux.

Les transnationales engendrent aussi des flux de profits de filiales étrangères estimés en 1994 à 175 milliards de \$ dont la moitié serait rapatriée et distribuée aux actionnaires, le reste étant réinvesti dans l'ensemble du réseau en fonction de la rentabilité attendue.

Cet apport de capitaux favorise incontestablement le développement des pays bénéficiaires.

2. Le second effet positif est le financement de la recherche-développement.

Les transnationales en sont les principaux agents. Seules, les transnationales peuvent, par leur dimension, financer le coût élevé de recherche-développement de nouveaux produits en informatique, électronique, biotechnologie, aérospatiale, mis à la disposition des membres de leur réseau. Elles en sont devenues les plus grands promoteurs. On estime qu'elles financent aujourd'hui les quatre cinquièmes de ces recherches dans le monde et qu'elles déposent la moitié des brevets. Elles les financent de plus en plus à l'étranger, notamment dans les pays en développement : de 9 à 12 % de la recherche des transnationales américaines serait effectuée en 1992 dans leurs filiales étrangères.

Les transnationales constituent, ainsi, entre leurs établissements, des réseaux de diffusion du progrès des connaissances, concernant tant la technologie que les méthodes d'organisation de la production. L'accès aux techniques d'organisation japonaises, à travers les transnationales japonaises, a contribué, dans les années 1980, au redressement spectaculaire des industries britanniques et américaines de l'automobile. De même, les transnationales ont été les meilleurs agents de diffusion des technologies dans les Pays en voie de développement.

3. Enfin, les investissements directs ont aidé au développement des pays destinataires.

Sans que l'on puisse toujours affirmer que l'investissement direct des transnationales ait été la cause de leur développement, on observe une correspondance entre l'accroissement du Produit Intérieur Brut des pays en développement rapide et le montant des

<sup>4</sup> Voir *World Investment Report 1995, op. cit.* p. 4, 15 et 391 et le schéma I. 6, p. 11. Bien que la base statistique de ces données ne soit pas exhaustive et omette probablement un nombre important de transnationales PME-PMI, l'information qu'elle donne permet une précieuse analyse tendancielle.

investissements directs effectués dans ces pays par les transnationales. Le développement de filiales conduit, à moyen terme, à une transformation des nations où elles sont implantées, qui bénéficient de transferts de technologie, plus importants encore si les établissements à l'étranger sont chargés de tâches de recherche : leur main d'œuvre se qualifie, la consommation domestique de produits fabriqués (électronique, etc.) augmente.

Pourtant, les flux d'investissements directs des transnationales ont été longtemps considérés avec méfiance par les gouvernements des pays-hôte, notamment dans les pays en développement.

### III. — LES EFFETS PLUS CONTESTABLES DES MOUVEMENTS DE CAPITAUX

Les flux considérables de capitaux spéculatifs, mis en cause par les pays du Sud-est asiatique en crise financière, sont, certes, distincts des flux d'investissements directs des transnationales. Mais ils ne sont pas sans relation. Les flux d'investissement directs ont, par ailleurs, des conséquences contestables.

1. Les transnationales, modifient, aujourd'hui, les structures mondiales. Leur action conduit à des restructurations des systèmes de production. Elles s'implantent dans divers pays, soit là où des capitaux importants sont disponibles, soit dans une région qui dispose du large potentiel spécialisée dans les technologies de pointe (informatique, biotechnologie, espace, matériaux nouveaux), soit dans les pays où leur rentabilité est la meilleure parce que les coûts, de main d'œuvre notamment, sont bas. Ces implantations sont dictées aussi par le souci de bénéficier d'économies d'échelle de marchés étendus.

Les implantations sont effectuées en fonction des marchés mondiaux plus qu'en fonction du marché de chacun des pays où sont implantées les filiales. Ainsi, jusque dans les années soixante-dix, les grandes transnationales qui dominaient le marché mondial du pétrole avaient tendance à augmenter la capacité des raffineries dans les pays développés, plutôt que près des puits, pour minimiser les risques politiques, profiter des économies d'échelle et mieux maîtriser la répartition du produit fini dans le monde<sup>5</sup>. Sans doute, les transnationales peuvent aussi prendre en considération les caractéristiques et les besoins locaux comme le ferait une entreprise nationale.

Plus généralement, l'implantation de filiales provoque une réorientation des économies des pays-hôtes vers des stratégies d'industrialisation et/ou d'exportation qui peuvent avoir des conséquences négatives telles que l'asphyxie de leurs activités traditionnelles et un chômage de la main d'œuvre rurale et non qualifiée<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Cf. *World Industry since 1960*, United Nations 1979, Unido, p. 203.

<sup>6</sup> Dans ses échanges entre filiales, une transnationale peut fixer des prix, différents de ceux pratiqués sur les marchés nationaux, pour stabiliser des coûts malgré des mouvements erratiques de taux de change, conquérir de nouveaux marchés, minimiser des prélèvements fiscaux. Ainsi, dans la filière maritime, l'armement coréen du groupe Hyundai a pratiqué des *dumpings* pour conquérir les marchés européens. La synergie à l'intérieur d'une grande transnationale lui permet de mener des politiques de combat pour éliminer les concurrents par des politiques de prix ou des refus de vente contraires au libre échange.

2. La stratégie de la transnationale la conduit à changer fréquemment la localisation de ses activités. L'exemple classique est celui de la délocalisation des filiales des groupes de pays développés vers les pays neufs, Amérique du Sud et Extrême-Orient. Le transfert d'activités de filiales vers les pays en développement, dans les dernières décennies, s'explique par le souci de profiter d'un avantage, énergie, matière première (bois, pétrole,...), une main d'œuvre bon marché et marchés potentiels vastes comme ceux du Brésil, de la Chine, de l'Inde, de l'Indonésie qui représentent plus de la moitié de la population mondiale. Les délocalisations des filiales des transnationales occidentales (automobile, électronique) s'expliquent aussi par le progrès des transports maritimes et aériens qui rendait moins coûteux l'envoi à l'étranger de pièces aux usines de montage et l'importation des produits finis. Cette délocalisation par sous-traitance a été encouragée par des pratiques telles que l'exemption des droits de douane à l'entrée dans les pays développés, consommateurs des produits finis fabriqués à l'étranger.

Mais la délocalisation peut n'être que temporaire : ainsi le développement de la robotisation diminuant les frais de main d'œuvre non qualifiée a incité à rapatrier la fabrication des produits finis dans les pays développés. De fortes hausses de salaires, dans certains pays en développement rapide, conduisent aussi à des relocalisations.

L'instabilité se manifeste notamment dans les délocalisations entre pays développés, l'Europe, les USA, le Japon. Les transnationales américaines se sont fortement installées en Europe dans les années 1960, les firmes européennes ont réagi en modifiant leurs structures et ont à leur tour installé des filiales et racheté des entreprises aux USA, cependant que se ralentissaient les implantations américaines en Europe. On observe les mêmes délocalisations et relocalisations successives entre les industries automobiles japonaises et américaines. Ces dernières ont, à la fin des années 1980, adopté des méthodes de gestion plus efficaces favorisant des relocalisations. La faiblesse des différences des avantages comparatifs d'un pays développé à l'autre accroît la fréquence des délocalisations et relocalisations internationales.

L'instabilité des localisations entraîne des fermetures d'établissements et des mises en chômage brutales avec leur coût humain et leur gaspillage d'investissement non amortis dans les pays développés comme dans ceux en développement ; l'épisode récent de Vilvorde en Belgique n'est qu'un exemple et la Chine elle-même connaît des délocalisations d'industries aux investissements à peine amortis vers des zones ou des pays étrangers plus pauvres encore. Même si l'on admet que les délocalisations et relocalisations d'industries nouvelles tendent à se compenser partiellement dans la plupart des nations, l'instabilité engendre des phénomènes sociaux dont les plus graves sont le chômage et la généralisation du sentiment d'incertitude devant l'avenir qui paralyse les initiatives privées, élargit la fracture sociale et l'exclusion.

Cette instabilité est accélérée par les transferts libres et massifs de capitaux privés à la recherche de placements rentables et sûrs ou qui fuient, à la moindre alerte, les places financières, objet d'opérations spéculatives. Les crises récentes du Mexique et de pays du Sud-Est asiatique le montrent. Contrairement aux attentes, les marchés à terme financiers n'ont guère réduit les incertitudes sur l'avenir qui ont grandi avec la multiplication des mouvements de capitaux « libéralisés » entraînant ou entraînés par la spéculation sur ces marchés à terme ; les politiques économiques et les délocalisations se font aussi à « la corbeille ».

3. On constate dans la plupart des pays au monde, qu'ils soient anciennement ou nouvellement développés, que les inégalités de revenu ont augmenté en même temps que la libéralisation des flux de capitaux. Certes, les seuils de pauvreté y sont plus élevés que jadis, mais le nombre d'hommes qui vivent en dessous et qui sont des exclus a augmenté, ce qui rend les politiques sociales plus coûteuses que dans le passé.

Or les États semblent moins capables que jadis de développer des réglementations sociales de protection des personnes contre les risques de l'incertitude et de l'exclusion.

4. Enfin, les États semblent moins bien armés que jadis pour maîtriser les désordres des revenus et de l'emploi. Ils sont sous la menace de perdre la confiance des milieux financiers, ce qui peut entraîner des crises économiques majeures. Ils subissent les pressions des grandes transnationales dans de nombreux secteurs, qu'il s'agisse de l'automobile, de l'aérospatiale, des ordinateurs, des pneumatiques, des télécommunications ou du transport maritime ou aérien de ligne régulière. Les grandes entreprises ont le pouvoir d'obtenir des États des avantages, exemptions d'impôts, réductions de prix des investissements fonciers, primes, crédits privilégiés, garanties de recettes. Elles peuvent s'évader, partiellement, des réglementations tant nationales qu'internationales. Elles peuvent externaliser les coûts de protection sociale et d'environnement en transférant les fabrications polluantes qui ne sont plus tolérées ou plus rentables dans les États occidentaux dans les pays à niveau de vie faible et à législation moins stricte. Cet affaiblissement des États hôtes est particulièrement sensible lorsque les intérêts de transnationales sont appuyés par un État puissant, où se situent leurs sièges

## CONCLUSION

Un consensus tacite ou express paraît admettre que les avantages entraînés par la libéralisation des mouvements de capitaux dépassent les risques qu'ils présentent, notamment en ce qui concerne les inégalités. Aussi bien, de nombreux pays, développés ou non, multiplient les mesures de libéralisation pour attirer les capitaux et les investissements directs, et encourager l'implantation de filiales des groupes transnationaux.

Les incertitudes et les atteintes au droit des personnes dont souffrent nos sociétés occidentales ont conduit, dans le passé, les États d'Europe de l'Ouest à prendre des dispositions juridiques pour corriger les situations de détresse. Les mesures de redistribution des revenus primaires y représentent, au titre de la sécurité sociale, près du quart des produits nationaux. La libéralisation des mouvements internationaux de capitaux à court ou long terme a, de toute évidence, accru les incertitudes et les inégalités. L'instabilité des systèmes de production, l'inégalité des individus devant l'emploi et les revenus et celle des nations devant la croissance, appellent un encadrement juridique renoué pour protéger les droits des personnes

Le droit n'a jamais pu et ne pourra pas être neutre devant les menaces que l'argent fait courir. Le droit international, notamment, est appelé à encadrer davantage un développement économique mondial déstabilisé par la « sphère financière ».

*12 rue Pestalozzi — 75005 Paris*

