

Fonction et forme de la firme multinationale, de la révolution informationnelle et du CME en crise

1. Marx est le dernier des classiques et le premier des marxistes. Et précisément, après lui, les économistes qui ont voulu le réfuter et le combattre, comme Jevons, Menger ou le français Walras, se sont appelé « néoclassiques ».

Avec la révolution informationnelle, les FMN prennent une nature nouvelle, et une autre ampleur. Elles tendent véritablement à « co-produire ». Je ne reviens pas ici sur l'analyse de la révolution informationnelle, si ce n'est que premièrement l'information, c'est par exemple la formule d'un médicament, ou encore les programmes avec les instructions qui pilotent les machines fabriquant ce médicament. Deuxièmement, contrairement à une machine, l'information peut être « ici et là » à la fois. C'est le cas par un réseau de filiales d'une multinationale. C'est une énorme incitation à développer des multinationales gigantesques et d'un type nouveau : jouant sur l'efficacité par le partage monopolisé en leur sein de l'usage et du coût de l'information. Ce ne sont plus seulement les multinationales traditionnelles de prédation des matières premières dans les pays ; les deux aspects se combinent dans ce néo-impérialisme : prédation et partage de ressources pour produire... à la fois des valeurs d'usage et des valeurs, pour le profit.

Il faut distinguer forme et fonction de la FMN. Ainsi, je propose de voir la FMN comme répondant à une **fonction nécessaire** : le partage des ressources informationnelles, mais aussi financières et autres, pour la co-production mondiale. Voire une fonction de développement des ressources elles-mêmes, mais alors en conjugaison avec les services publics.

Mais elles le font dans le but principal de générer du profit et accumuler du capital. Ce but est

porté par la **forme actuelle perverse** de groupe financier d'entreprises, sous laquelle cette fonction est exercée : celui de réseau de contrôle par un capital financier. Cette forme comprend deux aspects : une appropriation privative et la recherche de valorisation financière de ce capital par le profit maximal, dont la plus-value boursière ou la rente de monopole.



Au cœur de cela, les FMN basent leur fonctionnement sur des transferts de ressources et sur des monopoles de pouvoir.



Il faut donc opposer la fonction nécessaire avec la forme (ou logique) à remettre en cause.

Au cœur de cela, les FMN basent leur fonctionnement sur des transferts de ressources et sur des monopoles de pouvoir. **Transferts financiers de valeur** en leur sein : des **tuyaux** sont disposés entre les pays, des **nœuds** sont disposés à certains endroits adéquats, avec des entités détenant par exemple la propriété des brevets, ou une *holding* détenant la grande masse de capitaux.

Ils vont attirer les transferts de valeur. Et puis sont disposés des éléments de réglage, comme des **robinets** dans cette tuyauterie : les prix de transferts, notamment, les règles de fixation des royalties, ou bien les taux d'intérêt sur des prêts entre sociétés de la même multinationale, situées dans des pays différents (prêts intra-groupes). Cela permet de faire « remonter » où on veut les richesses créées, et même de les faire apparaître comme si elles n'étaient pas créées là où travaillent les salariés. **Le monopole de pouvoir** porte sur la fixation des prix de transfert, les décisions de localisation de ces entités et de ces actifs dits « immatériels », prenant la forme de titres financiers, mais aussi sur la cession de ces actifs. Et bien sûr aussi sur les décisions d'investissement, d'embauche, les décisions de recherche et de production.

Si l'on revient au fonctionnement économique « classique » (décrit par tous les économistes classiques depuis Adam Smith jusqu'à Marx¹) avec un facteur travail vivant et un facteur équipements matériels. Chacun de ces facteurs est situé dans un seul pays à la fois, mais à présent s'ajoute une sorte de facteur global, transversal aux pays : l'information. Avec l'information, on n'a pas « un facteur dans un seul pays ». On peut montrer que cela met en cause toute la théorie classique dite de « l'avantage comparatif » d'un pays sur un autre (à la Ricardo) : non seulement le pays où est enregistré l'avantage est conventionnel, cela dépend des règles d'imputation des coûts, mais, en outre, l'utilisation des résultats de cet avantage peut se

faire dans n'importe quel autre pays. Un avantage ne re-développe pas l'avantage, ne re-développe pas nécessairement ladite « spécialisation internationale » efficace. Il va surtout là où on enregistre les moindres coûts. Bien sûr l'évasion fiscale fait partie du tableau.

Notons que les multinationales jouent sur l'opposition entre facteur global et coût local, faisant assumer tous les coûts globaux (la

RD, par exemple) à un pays en les traitant comme des coûts locaux pour les mettre en concurrence avec les coûts locaux d'autres pays.

Mais il faut voir que du coup l'activité réelle, le travail effectué, ne va pas coïncider du tout avec la localisation des valeurs elles-mêmes. Je crois qu'il est donc très important de distinguer chaîne de valeur et chaîne d'activité. Elles ne se superposent pas du tout ! D'ail-

leurs les groupes multinationaux travaillent énormément là-dessus lorsqu'ils ajoutent telle filiale de services en Suisse, ou telle *holding* de ventes de licences et de perception de royalties aux Pays-Bas ou en Irlande, pour y enregistrer la valeur des « revenus »... Revenus créés pourtant par une activité effectuée ailleurs, voire créée dans différents endroits à la fois. ■■■

Conséquences de la mondialisation capitaliste, politique, économique et néo-impérialisme

Les transferts, transferts pour le capital et pilotés par lui, sont au cœur du fonctionnement des multinationales. Ils sont indissociables des institutions financières et de la possibilité d'être fluides, liquides et valables partout. Cela renforce l'importance du dollar, qui joue ce rôle-là. Et cela permet de comprendre l'importance accordée par le FMI à l'ouverture des comptes financiers de balance des paiements, ou des comptes de services. Cela se situe au cœur du néo-impérialisme, comme on va le voir.

Car ces transferts prennent la forme de services. Ils sont, pour partie retracés dans des lignes de balance des paiements.

Ainsi, dans un travail en cours avec Laurence Nayman, économiste au CEPII, nous avons pu utiliser les balances des paiements du monde entier et construire un indicateur d'évaluation de ces transferts. Il rassemble (dans des proportions adaptées) les intérêts des emprunts intra-groupes, les royalties, paiements technologiques, services informationnels, les frais de gestion, et bien sûr les dividendes.

Il en manque, notamment ce qui est associé directement aux biens.

Néanmoins, on a ainsi une évaluation des transferts de valeur réalisés entre pays par les multinationales.

On voit d'abord leur augmentation en % du PIB mondial de 1970 à 2015, surtout à partir de 1985-88.

Ils représentent aujourd'hui 1 100 Mds de dollars US ! C'est considérable.

Et le premier pays vers lequel ils vont, ce sont les États-Unis, avec 515 milliards de dollars. C'est un flux de dollars. Un flux qui soutient le dollar. Un flux qui a besoin aussi du dollar.

Transferts firmes multinationales (FMN)
en % du PIB mondial

