

## Echanges de services et organisations industrielles

Pascal Petit\*

— Frederik F. Clairmonte and John H. Cavanagh, « Transnational Corporations and Services: the Final Frontier », *Trade and Development*, n° 5, UNCTAD, 1984.

— Tamar Atinc, Awni Behnam, Andrew Cornford, Raymond Glasgow, Harold Skipper, and Abdulgawi Yusuf, « International Transactions in Services and Economic Development », *Trade and Development*, n° 5, UNCTAD, 1984.

— J.P. Thenault, D. Olivry, « La perception du secteur privé des services des intérêts communautaires, pour une libéralisation du commerce international des services », *Document CEE*, SEMA METRA, 1984.

La libéralisation des échanges de services est à l'ordre du jour. La demande expresse en ce sens des Etats-Unis lors du dernier round de négociations du GATT à Tokyo avait rencontré quelque écho. Au début des années quatre-vingt, de nombreux centres d'études et d'informations privés sont intervenus en Europe et aux Etats-Unis en faveur d'une libéralisation des échanges de services, dans la perspective des prochaines négociations du GATT ouvrant fin 1986.

---

\* Pascal Petit est chercheur CNRS au CEPREMAP.

---

L'argument qui porte, et que reprennent les médias, à l'appui d'une telle évolution reste très global et mécanique. La relative stagnation de l'économie mondiale tient à la lenteur des ajustements de la division internationale du travail. La bonne spécialisation des économies développées est largement tertiaire, les cinq plus grands pays de l'OCDE réalisent déjà plus de la moitié des exportations de services. Or, les services concernent les deux tiers de leurs activités mais un quart seulement de leurs exportations. Les obstacles multiples, visibles et invisibles, aux échanges de services limitent donc les avantages que tous les pays pourraient retirer des échanges internationaux.

Cette argumentation dessert toutefois la cause qu'elle entend promouvoir en négligeant de prendre en compte à la fois l'origine des obstacles aux échanges de services et la mutation en cours des stratégies industrielles. A l'opposé, les trois textes retenus illustrent les relations profondes entre organisations industrielles et échanges de services. Les différentes perspectives de politiques économiques qu'ils retiennent permettent par ailleurs d'apprécier les fondements des oppositions aux mouvements de libéralisation des échanges de services.

L'article de F.F. Clairmonte et de J.H. Cavanagh, qui analyse directement les liens entre échanges internationaux et transformations des firmes industrielles et tertiaires, accorde une attention particulière aux entreprises américaines et n'aborde qu'en conclusion les questions d'intérêts et de politiques nationales. Par contre, d'emblée, T. Atinc et alii envisagent les avantages et inconvénients d'une libéralisation des échanges de services pour les pays en voie de développement tandis que D. Olivry et J.P. Thenault recensent systématiquement (par voie d'enquêtes) ceux que les entreprises européennes pourraient espérer d'une prochaine négociation du GATT.

En l'absence d'un cadre théorique qui puisse rendre compte de la diversité des échanges de services concernés (faiblesse soulignée par A. Galibert et J. Pisany-Ferry <sup>1</sup>), on reprendra comme guide de lecture le schéma d'analyses par sous-secteur des services que suivent les trois études. On peut le regretter dans la mesure où ces travaux font ressortir

---

1. « La théorie des échanges de services », rubrique LU, *Economie prospective internationale*, n° 22, 2<sup>e</sup> trimestre 1985.

---

un net éclatement des frontières sectorielles ; on y gagne cependant en clarté.

Cette simplification n'aplanit pas pour autant toutes les difficultés d'une analyse comparative, les nomenclatures statistiques nationales, guère harmonisables, recouvrant des activités différentes dès que l'on descend à un niveau plus fin que celui des statistiques standard des balances des paiements. Certes, les trois études concordent pour exclure de leur champ en tant que tels les services liés aux revenus d'investissement. Ces « services particuliers » représentent pourtant près de 40 % des échanges dits de services dans la balance des paiements des pays développés à économie de marché. Ces revenus sont le fruit de capitaux, soit investis directement à l'étranger (pour un quart), soit placés à titre d'opérations financières. Ces deux types d'opérations sont toutefois très liés aux questions de stratégies industrielles abordées par les auteurs. Cette complémentarité ressort nettement de l'étude de T. Atinc et alii où l'arbitrage des pays en voie de développement, entre le contrôle des investissements directs et celui des échanges, est maintes fois évoqué, en particulier lorsque les auteurs s'interrogent sur le thème transversal des transferts de technologie. On y apprend qu'assez paradoxalement le dépôt de brevets sert dans 90 % des cas, où ils ne sont pas utilisés à conforter des barrières d'entrée et à protéger *de facto* un flux d'importations. Ainsi, les mesures de protection restreignant les droits de la propriété intellectuelle dans les pays en développement proposées par les auteurs ont-elles paradoxalement pour objectifs de rendre effectives les prises de brevets et de favoriser les investissements directs.

Mais c'est surtout dans l'analyse des secteurs de la banque et de l'assurance qu'il serait souhaitable de faire ressortir plus clairement la relation entre choix d'organisation et nature des revenus de services.

Considérons en premier lieu, pour son importance en matière de restructuration, le secteur bancaire. On connaît les thèses qui lient l'internationalisation des activités bancaires à celle des entreprises multinationales de l'industrie ou des services. Cette perspective souligne avec justesse la phase nouvelle des relations internationales ouverte dans les années soixante-dix par une liaison plus directe entre capitalisme financier et capitalisme industriel. Mais le mouvement d'internationalisation des activités bancaires est aussi plus complexe que cette stricte complémentarité,

---

comme le soulignait D. de Laubier dans un article récent de cette revue<sup>2</sup>. F.F. Clairmonte et J.H. Cavanagh mettent en avant le double effet des pétro-dollars et de la déréglementation sur l'internationalisation des activités bancaires américaines. L'économie d'endettement des années soixante-dix a multiplié les opérations rentables mais risquées. La déréglementation a accompagné l'apparition de nouveaux produits financiers, rendant encore plus indirects les liens entre débiteurs et créditeurs. Mais surtout, ce contexte a facilité de nouvelles entrées dans le secteur : firmes multinationales créant leur banque pour leurs propres besoins, mais aussi de façon plus nouvelle sur les marchés des produits financiers, des entreprises de commerce (Sears and Roebuck aux Etats-Unis, les « sogo shosha » au Japon), des compagnies d'assurances, de courtage ou de transports. Les entreprises ou groupes multinationaux qui émergent de ces mutations apparaissent beaucoup plus diversifiés et plus « financiers » que leurs homologues des années soixante. Les auteurs soulignent la concentration de moyens financiers dont disposent ainsi des groupes américains et japonais.

T. Atinc et alii insistent sur la dimension politique de ces activités bancaires internationales. Les risques de défaillance sont *a priori* réels et la réalisation de certains prêts aux pays en développement témoigne de la pression de la concurrence et d'une certaine assurance de recours.

Les politiques des pays en voie de développement sont divisées en matière d'échanges de services bancaires. Une minorité tire avantage de la forte demande par les entreprises multinationales de lieux de franchise : *paradis fiscaux*, centres garantissant le libre mouvement des capitaux et des opérations financières. La grande majorité des pays en développement (73 % en 1979) cherche à contenir cette nouvelle compétitivité bancaire pour préserver un secteur national naissant.

Dans les pays de la Communauté européenne, les réactions face à ces mouvements d'internationalisation apparaissent plus mitigées. Selon l'enquête de J.P. Thenault et D. Olivry, la libéralisation des échanges dans le secteur bancaire ne pose pas un problème spécifique. Il existe des obstacles « invisibles » et changeants, tout l'art et l'expertise des diverses banques européennes consistent à savoir

---

2. *Economie prospective internationale*, n° 26, 2<sup>e</sup> trimestre 1986.

les contourner. Les rentes de situations ainsi acquises par ces savoir-faire ont été mises à mal par l'évolution des systèmes bancaires américain (anciennement très réglementé) et japonais (antérieurement limité à l'espace national). Aussi bien, un effort de libéralisation risque surtout, aux yeux des banquiers, d'accroître la compétition interne, en permettant par exemple une internationalisation plus poussée des activités des banques de taille moyenne.

Cette discrimination selon la taille des entreprises est encore plus nette dans le cas des activités d'assurance. Les compagnies d'assurances opérant à une échelle internationale sont apparues dans les années soixante, ce que F.F. Clairmonte et J.H. Cavanagh appellent les *Transnational Service Conglomerates*. L'évolution des techniques de transmission et de stockage de l'information, et les transformations du secteur bancaire permettent, dans les années soixante-dix - quatre-vingt, l'internationalisation des activités de compagnies d'assurances de taille moyenne, en particulier américaines, plus sensibles aux contraintes imposées aux échanges (conditions au droit d'établissement, garanties sur les placements). Parallèlement, on assiste au développement de compagnies « captives » créées par les multinationales, le plus souvent dans les paradis fiscaux, pour garantir leurs activités multiples. Enfin, nombre de ces activités d'assurances se développent pour collecter des fonds et jouent un rôle d'intermédiaire financier. T. Atinc et alii insistent sur ce dernier aspect, qui leur semble caractéristique, d'une certaine gestion financière des firmes multinationales, permettant d'échapper, le cas échéant, aux contrôles des changes et au fisc. Cette situation conduit à une sous-estimation des primes d'assurances qui bloque la croissance des activités nationales concurrentes des pays en développement. A court terme, ces pays bénéficient certes d'assurances moins coûteuses, mais leurs intérêts de long terme et les besoins locaux de financement incitent plutôt à des mesures de protection contre ce « dumping ».

Dans ce secteur encore, la position des entreprises européennes en matière de libéralisation des échanges fait preuve d'un certain attentisme (selon l'enquête CEE étudiée). Les obstacles subsistants semblent inhérents à la profession ; les assurances-vie portant sur le long terme conservent un caractère fortement national ; la réassurance est libre et les faillites attendues d'un certain désordre du marché devraient suffire à rétablir l'équilibre. En fait, la crainte est, là encore, manifeste qu'un secteur où les posi-

---

tions européennes sont fortes et les échanges relativement libres ne pâtit, par effet de compensation, d'une négociation tous azimuts sur la libéralisation des échanges de services. Dans les deux secteurs clés des activités financières, les études retenues conduisent à des constats semblables : une plus grande intégration financière de groupes multinationaux, par ailleurs largement diversifiés dans leurs activités, une pression des entreprises de taille moyenne en faveur d'une normalisation des marchés pour faciliter l'internationalisation de leurs activités. On retrouve peu ou prou ces caractéristiques dans les autres sous-secteurs des services étudiés.

Ainsi dans le secteur du tourisme, F.F. Clairmonte et J.H. Cavanagh font valoir qu'au-delà des chaînes uniquement hôtelières, où dominent les sociétés américaines, se développent des formes plus complexes de conglomerats de services liés à des compagnies d'aviation, à des agences de voyages. Cette évolution ne reste pas limitée aux secteurs des services mais concerne aussi des multinationales « industrielles » comme le groupe des industries alimentaires Grand Metropolitan, en Grande-Bretagne.

J.P. Thenault et D. Olivry soulignent, de leur côté, les efforts d'organisation des entreprises de taille moyenne en Europe sous formes de réseaux ou chaînes volontaires.

Dans une activité aussi ancienne que le transport maritime, une même évolution est perceptible. F.F. Clairmonte et J.P. Cavanagh donnent en exemple la croissance rapide de la flotte de Sue Yue-Kong Pao de Hong Kong, (5 % de la flotte mondiale en vingt-cinq ans) pour qui, selon ses propres dires, « the whole game of shipping is about finance ». Cette même situation qui permet des réussites rapides se traduit aussi pour les armements plus anciens des pays européens par des exploitations à perte et une incertitude sur les conditions de rentabilité de nouveaux investissements. La libéralisation de marchés déjà très libres n'est pas, de ce fait, une des préoccupations majeures (J.P. Thenault et D. Olivry). Par contre, pour les pays en développement, une situation où les barrières à l'entrée diminuent avec le coût des investissements leur permet de tirer avantage d'une main-d'œuvre bon marché. Mais tant T. Atinc et alii, que J.P. Thenault et D. Olivry soulignent le caractère clé dans le développement des activités maritimes des services annexes.

On y constate, d'ailleurs, l'existence de multinationales de services où figurent aux premiers rangs des entreprises européennes, allemandes et françaises.

F.F. Clairemonte et J.H. Cavanagh intègrent dans leur analyse du transport maritime les activités de négociants en matières premières comme Cargill, Dreyfus, Continental Grain pour souligner leurs liens avec le secteur bancaire (associations familiales, participations croisées, intérêts de banques universelles comme Midland Bank, Barclays ou le Crédit Lyonnais dans ces activités). De façon très classique, ces auteurs notent aussi l'importance d'une flotte captive liée à l'internationalisation de la production (sous-traitance) et des échanges de biens. L'extension de leur analyse aux compagnies internationales de commerce (dont des « sogo shosha » japonais constituent l'exemple de référence) dépasse carrément le cadre du transport maritime mais témoigne de cet élargissement des frontières d'activité, caractéristique des mouvements de diversification actuels. L'exemple japonais où neuf compagnies géantes assurent 60 % du commerce extérieur, et déjà plus de 10 % des exportations des Etats-Unis, a fait école en particulier en Asie du Sud-Est. Ces sociétés de commerce international ont pour objet de contourner les obstacles éventuels aux échanges ; de ce fait, les entreprises européennes du secteur, encore très inégalement installées à l'étranger, ne s'estiment guère gênées dans leur développement par des restrictions aux échanges (J.P. Thenault et D. Olivry). Les Etats-Unis présentent la particularité de réaliser 50 % de leur commerce extérieur par l'intermédiaire de filiales commerciales de grands groupes industriels.

Les trois études retenues fournissent d'autres exemples du mouvement d'intégration verticale et financière des activités multinationales dans les années soixante-dix et quatre-vingt. On en retiendra un dernier exemple, celui de l'expertise comptable et de l'audit financier, qui illustre la diversité des liens à la base de ce mouvement d'intégration. C'est un secteur où dominent largement les entreprises anglo-saxonnes. Plus que leur diversification modeste ou leur liaison avec le secteur bancaire, c'est leur expertise dans les montages juridiques complexes, dans la péréquation des charges entre activités bénéficiaires et déficitaires (en fixant les prix « internes » de façon à limiter les taxes fiscales), qui leur confère une importance stratégique dans les transformations présentes. Cette expertise est liée à une langue, une culture et une pratique juridique. Il n'est donc pas étonnant

---

que ces facteurs de culture et de formation soient signalés comme les premiers obstacles à un développement des activités internationales de nombreuses firmes européennes (J.P. Thenault et D. Olivry). Il n'est pas non plus étonnant que leur habileté à faire échapper largement les entreprises multinationales aux diverses contraintes et taxes des pays en voie de développement soit sévèrement critiquée par ces derniers (T. Atinc et alii).

En conclusion, à la lecture des trois études retenues, les conditions du développement des échanges de services apparaissent nettement plus liées à celles des autres échanges que ne le laissent supposer des thèses prônant un ajustement des spécialisations. L'essentiel des échanges de services prend place dans le cadre d'une mutation des entreprises ou groupes multinationaux. Cette transformation que l'on a qualifiée rapidement d'intégration verticale et financière se caractérise effectivement par une diversification entre activités souvent connexes permettant soit des productions liées, soit une intégration du circuit de production, et par un accès et un contrôle de moyens financiers garantissant une mobilité du capital tout à fait nouvelle. De telles organisations peuvent adapter leur structure de prix afin de répondre aux pressions de la concurrence ou de la fiscalité. Les liens internes à ces organisations sont des plus divers ; la filialisation de certaines fonctions tertiaires en est une forme importante à l'origine d'une large part des échanges de services. Mais ce processus d'externalisation peut avoir des formes variées (contrats à long terme, participations croisées, traditions communes...). L'importance reconnue à la gestion financière et à la commercialisation dans ces groupes ou conglomérats tend, quelles que soient leurs origines, à leur conférer un profil tertiaire. Sur ces questions d'organisations industrielles, les études citées invitent surtout à en savoir plus.

L'autre champ d'interrogation porte sur la réaction des pays face à des transformations qui se situent à une échelle multinationale. Globalement, les études retenues mettent en avant le dynamisme des économies américaine et japonaise dans cette phase de réorganisation des échanges, l'attentisme des Européens et les tendances protectionnistes des pays en développement. La situation varie certes selon les branches où les positions initiales étaient très différentes mais, en termes d'évolution, les multinationales américaines ou japonaises ont amélioré leurs positions. Une politique de libéralisation des échanges est à cet égard à double tran-



chant. Elle peut, en normalisant les marchés, faciliter l'internationalisation d'entreprises de taille moyenne. Mais, selon les secteurs, une telle évolution peut renforcer ou affaiblir les positions de pays de taille moyenne, ce qui expliquerait une part de la réserve des entreprises européennes à l'égard des négociations du GATT sur la libéralisation des échanges de services. Dans ce contexte, deux études ont des conclusions très tranchées sur les nécessités d'un certain protectionnisme de la part des pays en voie de développement. La forte interdépendance entre activités les conduit à voir dans la tertiarisation des échanges essentiellement un déplacement du pouvoir économique et non l'opportunité d'une plus grande spécialisation. A l'évidence, tout un débat sur la libéralisation des échanges de services ne tient pas assez compte du bien-fondé des oppositions des pays en développement. Une telle prise de conscience aiderait en retour les pays développés à mieux cerner le caractère global et mixte de leurs économies de services.

