3.11
M4
99

OLAND SÉROUSSI

LA FAIM DES MULTI NATIONALES



LPM
LES PRESSES DU MANAGEMENT

022059446 33

LA FAIM DES MULTINATIONALES

D2 1998-4983

ROLAND SÉROUSSI

LA FAIM DES MULTINATIONALES

LPM

LES PRESSES DU MANAGEMENT
103, boulevard Murat – 75016 Paris

BIBLIOTHÈQUE
DE FRANCE
NATIONALE

Monstres de Pierre

L'âpre averse en fuyant vomit sur les griffons ;
Et, sous la pluie entrant par les trous des plafonds,
Les guivres, les dragons, les méduses, les drées,
Grincent des dents au fond des chambres effondrées.

Victor HUGO
La Légende des siècles : Eviradnus

N'HÉSITEZ PAS À NOUS DEMANDER
NOS CATALOGUES AU :

7, RUE DE MALTE
75011 PARIS
TÉL : (1) 40 21 67 59 / 48 05 71 11
FAX : (1) 48 05 71 51

© LES PRESSES DU MANAGEMENT, 1995

Tous droits de traduction, de reproduction
et d'adaptation réservés pour tous les pays.

Imprimé en France

INTRODUCTION : *BIG IS BEAUTIFUL...*

« *Big is beautiful...* », cet aphorisme renvoyant à la mode du *small* incarné par les P.M.E. est-elle sur le point de s'imposer définitivement ? Intacte, cette question reste en suspens.

Qu'elles agacent, dérangent ou séduisent, qu'elles suscitent la crainte ou l'admiration, les firmes multinationales (FMN), ici vilipendées et accusées de tous les maux, là parées du sceau précieux de la *plus-efficace-réussite-du-capitalisme-libéral-triomphant*, ne laissent jamais indifférent.

Le Vatican a, à plusieurs reprises, évoqué la conduite de ces firmes aux effets déstabilisants et aux pouvoirs quasi régaliens.

Anges ou démons, les FMN cristallisent sur leur nom, leur image et surtout leur action toutes les controverses et les polémiques.

Plusieurs ouvrages de fiction, puis des films tirés d'ouvrages – *Mille Milliards de dollars*[1] ou plus récemment *The Firm* – ont mis à l'honneur, et ont sou-

1. *Mille milliards de dollars,* R. Lattès, édit. J.-C. Lattès, Paris, 1982 ; *The Firm* est un ouvrage de John Grisham, et relate les méandres d'un gros cabinet juridique.

vent habilement « diabolisé », le pouvoir des transnationales.

De nombreux magazines spécialisés, tels que l'américain *Fortune International* et les français le *Nouvel Économiste* et *l'Expansion*, recensent chaque année selon des critères déterminés (chiffre d'affaires, effectifs, secteurs d'activité, différents lieux d'implantation…) les plus importantes FMN en en précisant le rang mondial par rapport aux classements des années antérieures.

À l'aide de ces précieux outils on peut, en conséquence, apprécier l'évolution des firmes et l'héliotropisme économico-financier de leurs délocalisations.

Centre d'impulsion unique pour ce qu'il est commun d'appeler désormais l'« Économie-Monde », les multinationales ont, en quelques décennies, assis leur domination multiforme qui dépasse largement le cadre de l'État ou d'un continent.

Omniprésentes, incontournables au quotidien – a-t-on jamais, au moins une fois dans sa vie, déjeuné dans un *Mac Donald's*, pianoté sur un ordinateur *IBM*, pris de l'essence dans une station *Shell* ou soigné une migraine grâce à une aspirine *Rhône-Poulenc Rorer*? – les multinationales occupent une place cardinale dans l'économie mondiale. C'est là un fait accompli.

Phénomène sans précédent dans le paysage économique de l'après-guerre, les FMN ont provoqué les analyses les plus aiguës et les commentaires les plus diserts.

Toutes les recherches conduisent à la même conclusion : en passant par nécessité du marché national vite trop étroit au marché mondial, les firmes ont créé leur

propre mouvement et développer une logique spécifique.

Bien davantage, l'intérêt de ces firmes ne coïncide pas toujours avec celui de leur pays d'origine, dont elle tire pourtant la nationalité.

Ainsi, la délocalisation des industries de main-d'œuvre des pays développés vers les pays du Tiers Monde peut concurrencer gravement les productions du pays d'origine, et induire à terme la désindustrialisation de certains espaces ou régions.

En réalité, tout se passe comme si les multinationales étaient parvenues à créer et à maîtriser leur propre espace affranchi des frontières étatiques, à l'intérieur duquel circulent ou transitent presque librement, biens, capitaux, technologies et personnels qualifiés.

Dotés d'atouts nombreux, mais également soumis à de formidables contraintes-risques qu'elles doivent sinon refouler du moins réduire, les multinationales révèlent à cette occasion deux de leurs traits les plus singuliers.

D'abord, elle font montre d'une extraordinaire capacité à rebondir et à s'adapter aux décisions, aux événements et aux individus, et, en second lieu, elles affichent une grande aptitude à développer un appétit vorace, féroce générant des profits – et parfois des coûts dispendieux – à l'aide d'une intégration quasi parfaite des techniques de concentration.

Rompues au plus subtiles stratégies entrepreneuriales, ouvertes aux plus audacieuses initiatives (innovations, optimisation de portefeuille de marques – voie empruntée par le groupe *Danone* –, recours aux place-

ments financiers les plus rémunérateurs[2] , etc.), les firmes n'hésitent cependant pas, dans leur poursuite éperdue à réduire les coûts, à recourir à des manœuvres douteuses voire interlopes bafouant le Droit international (paradis fiscaux, pressions en tous genres sur les Politiques, *dumping* social...), et à se restructurer non sans douleur.

2. La firme japonaise *Toyota* réalise un tiers de son chiffre d'affaires grâce à des placements financiers.

I

La pandémie juridico-économique des firmes

SE FONDRE DANS UN FLOU PROTECTEUR

Se fondre dans un flou protecteur, réducteur d'incertitudes duquel il est possible de tirer les plus grands avantages comme le rattachement à un État laxiste en matière fiscale, telle est la volonté non clairement déclarée des multinationales.

Pour observer un phénomène, il convient de l'identifier, puis de le définir. Lorsque l'on évoque les termes suivants : firme plurinationale, multinationale, internationale, transnationale, entreprise ethnocentrée..., l'on désigne bien des réalités disparates

En effet, si la notion est déjà ancienne – la célèbre Compagnie de Navigation des Indes[3] exerçait son commerce dès le XVII[e] siècle à travers ses multiples comptoirs –, le substantif firme n'apparaît que dans la seconde moitié du XX[e] siècle, dès lors qu'il importe de

3. La première FMN de l'histoire fut la compagnie néerlandaise VOC (Vereenigde Oost Indische), 1602-1796, créée à Amsterdam (voir François Souty, thèse de doctorat, Paris 1995).

Document n° 1

Une terminologie contrastée

Auteurs	Terminologie adoptée
• le Pr. Howard Perlmutter	• entreprises ethnocentrées, marquées par la prédominance de leur appartenance nationale ; • entreprises polycentrées, éclatées entre différents centres de décision (critère du pays d'accueil) ; • entreprises géocentrées, à vocation mondiale ;
• le Pr. Kindleberger	• entreprises internationales dotées d'une grande autonomie de décision à l'égard de l'État national ;
• les Pr. Rolfe et Jessup	• entreprises transnationales pour lesquelles est prise en compte la répartition du capital entre porteurs de nationalités différentes ;
• Wladimir Andreff	• entreprises multinationales au capital internationalisé (dans *Profits et structures du capitalisme mondial*) ;
• CH. Tugendhat, M.L. Brooke et H.L. Remmers	• entreprises plurinationales composées d'un Centre (« fonctions intégrées ») et d'une constellation de filiales à l'étranger ;
• les Pr. Nguyen Quoc Dinh, P. Daillier et A. Pellet, ainsi que l'Américain G. Ball	• « cosmo-sociétés » ou « Cosmocorps », en soulignant leur caractère universel ;
• M. Byé	• grandes unités interterritoriales, par référence aux premières firmes du secteur primaire ;
• Samuel Pisar (avocat international)	• firme idéologique, entreprise dont l'unique but est le profit, notion placée bien au-dessus du modèle de développement économique par définition secondaire.

viser tous les marchés, et partant de réaliser les plus grands profits.

Il n'y a pas de définition légale de la FMN, ni même accord sur le vocable à retenir. Aucun consensus entre les différents auteurs, la plupart universitaires, ayant appréhendé le sujet n'a été atteint. Bien au contraire les

querelles sémantiques, quelque peu exubérantes, demeurent.

La convergence des analyses se réalise malgré tout sur un point : le dépassement du cadre national, donc la permanence d'un élément international.

Toutefois l'ambiguïté n'est pas totalement levée puisque certains auteurs, tel Vernon, précisent que le nombre de pays dans lesquels les firmes développent leurs activités doit au moins être égal à 6 et le chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de dollars américains ! Avec cette position restrictive, nombre de firmes sont de fait exclues de la définition classique du concept multinational.

En outre, les conceptions entre États et systèmes juridiques[4] – on retrouve l'opposition de principe entre le droit romano-germaniste et le droit de *common law* – diffèrent largement.

Là où le droit français entrevoit une grande entreprise (effectif de plus de 500 salariés), les États-Unis ne reconnaîtront qu'une *company,* terme vague sans propriété particulière – recouvrant aussi bien un simple bureau, un club sportif, une association ou une firme de 250 000 personnes – et soumise aux règles juridiques nationales.

Mais comment peut-on aboutir à une définition stable qui permettrait de mieux cerner le concept ?

Doit-on privilégier les caractères d'*extranéité*, de filialisation, de dispersion des activités sur l'ensemble du globe, la nature des opérations réalisées ou plutôt le type de structure organique (centralisée ou pas, prise

4. Voir *Introduction aux Droits anglais et américain,* R. Séroussi, édit. Dunod, 1994.

de décisions collégiale ou non, stratégies de délocalisation à outrance ou recentrage des activités, etc.) ?

Faut-il combiner ces critères afin de parvenir à une définition complète, exhaustive[5] ?

Mais, est-ce souhaitable, utile pour améliorer la lisibilité de ces transnationales et pénétrer leur opacité, refuge naturel de leurs opérations ? La polémique séculaire n'est pas encore arrivée à son terme.

Conscient de la somme de ces difficultés, le Conseil Économique et Social Français est parvenu – non sans mal – à élaborer une définition des FMN communément adoptée du moins en France :

« Ce sont celles dont le siège social est situé dans un pays déterminé et qui exercent leurs activités dans un ou plusieurs pays, par l'intermédiaire de succursales ou de filiales qu'elles coordonnent[6]. »

Bien qu'imparfaite (la notion de profits, tirés non d'une activité productive ou de services rendus mais de placements financiers, est escamotée), cette définition a le mérite d'être simple, claire, non limitative, suffisamment précise.

Elle prend en compte les trois paramètres essentiels de l'activité internationale : l'espace géographique étendu bien au-delà des frontières nationales, la responsabilité du siège et la notion d'investissements directs ou non à l'étranger.

5. Cf. la position de G. Ball (ancien sous-secrétaire d'État américain), in « Cosmocorps : the importance of being stateless », Col. *J. of World Business,* nov. déc. 1967, 25.

6. Cf. le *J.O.* du 21 décembre 1972, n° 15, et *Investissement international et firmes multinationales,* OCDE, Paris, 1976. Voir également avec profit *Le Capitalisme mondial,* C.-A. Michalet, PUF, 1976, p.20.