

## Multinationale et État : un couple mixte ?

René SÈVE

*Directeur des Archives de philosophie du droit*

Résumé : Cet article introductif montre que les normes juridiques ou éthiques qui s'appliquent aux entreprises multinationales correspondent à des équilibres concurrentiels toujours instables, à la fois entre les entreprises et entre les États. Une régulation évolutive se met alors en place, qui substitue au législateur et au juge des organisations négociées et coproduites.

Mots-clés : Mondialisation, *top-holders*, *cluster*, chaîne de valeur, normes juridiques, normes éthiques, concurrence, régulation, altruisme.

L'entreprise multinationale, objet de cet ouvrage<sup>1</sup>, suscite de longue date des approches contrastées, où sa puissance est rapidement suspectée<sup>2</sup>. Sans même évoquer des secteurs « sulfureux », les industries du tabac, de l'armement (et de l'espionnage), de l'atome ou des mines<sup>3</sup>, les multinationales sont souvent accusées d'utiliser toutes les failles des réglementations sociales, fiscales et environnementales, émaillant ainsi l'histoire écono-

---

1 Les textes présentés ici sont, pour la plupart d'entre eux, issus d'un colloque organisé, avec le soutien de l'Institut pour la Recherche de la Caisse des Dépôts et Consignations, dirigé par Mme Isabelle Laudier, par l'Association française de philosophie du droit et l'École de Droit de Paris I, présidée par Mme le Professeur Hélène Ruiz-Fabri : qu'elles en soient ici particulièrement remerciées.

2 Cf. Stephen H. Hyner, « La grande corporation multinationale », *Revue économique*, vol. 19, n° 6, novembre 1968, p. 949-973.

3 Cf. les fameux « diamants de guerre » ou « du sang », objet du processus de Kimberley.

mique de catastrophes emblématiques : Bhopal, Deep Water et cette année même Rana Plaza. De plus, la crainte d'un Big Brother mondial, au double visage public et privé, mais à la nationalité bien américaine, vient parachever l'ambiance anxieuse véhiculée par les médias à l'égard des multinationales.

À cette appréhension, viennent aussi se greffer des interrogations plus spécifiques à l'égard des réalisations ou des ambitions de certaines « super-multinationales » qui abordent des terrains habituellement dévolus aux États : l'aide au développement des populations et la lutte contre les pandémies avec la Fondation Gates, comme, si l'on peut dire, l'aide au développement de l'individu et la lutte contre ses limites naturelles avec les projets transhumanistes de Google, à base de recherches en matière de génétique et d'interfaces homme-machine.

Ce livre essai, grâce à l'apport du droit, de rationaliser ces émotions sans pour autant succomber à l'angélisme. Les entreprises multinationales sont en effet des organisations humaines, ni plus ni moins morales ou faillibles que d'autres, mais assurément plus complexes.

D'un point de vue dynamique, leur importance augmente, comme le rappelle Christopher L. Baker, manifestée par différents facteurs :

- Économiquement, les flux d'investissements étrangers internationaux, multipliés de 1960 à 2012 par 39 dans les pays développés traditionnels et par 190 en Asie<sup>4</sup>.
- Sociologiquement, le recul de l'extrême pauvreté<sup>5</sup>, la maîtrise de la croissance démographique et l'urbanisation, avec corrélativement l'émergence d'une classe moyenne mondiale de consommateurs (et de producteurs) passée de 1,77 milliard d'individus en 1993 à 2,14 milliards en 2013, avec des projections à 3,47 milliards en 2023<sup>6</sup>.

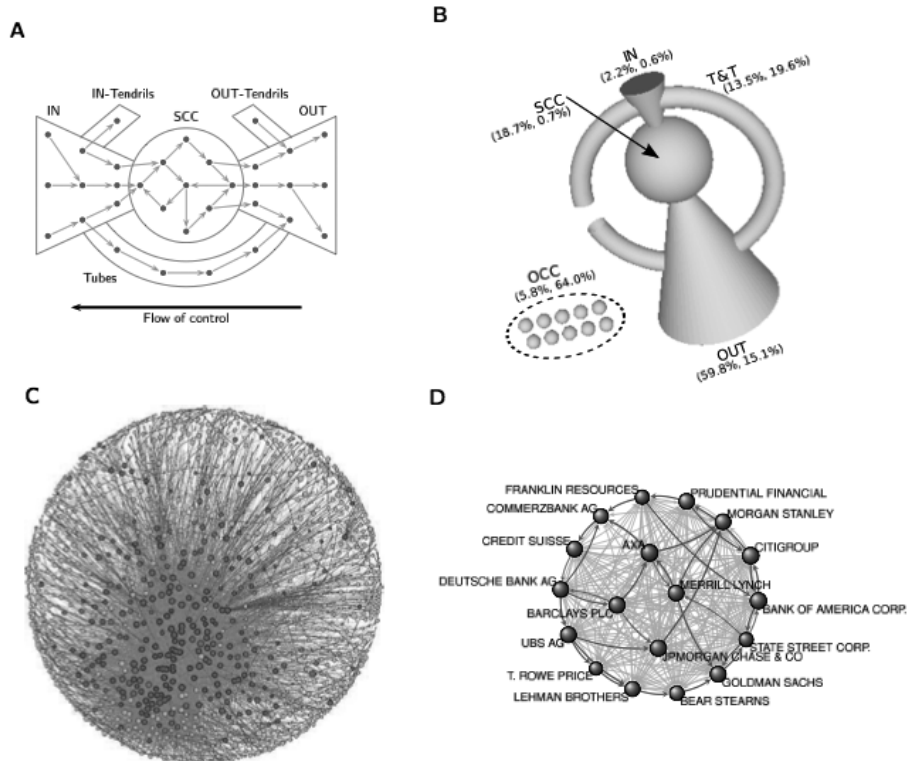
Dans ce contexte, et à l'encontre de l'intuition, le nombre des entreprises multinationales ne va néanmoins pas croissant et sous certains aspects diminue sous l'effet de différents facteurs de concentration. Selon l'OIT, on peut décompter environ 50 000 entreprises multinationales disposant de 450 000 succursales et employant 200 millions de salariés directs, l'OCDE identifiant 43 060 *Transnational Corporations* dans sa base Orbis 2007. Or,

4 En stocks. Source : CNUCED/UNCTAD.

5 Selon la Banque mondiale, l'extrême pauvreté (moins de \$1,25 de revenu par personne et par jour) est passée d'environ 40 % de la population mondiale en 1993 à moins de 20 % aujourd'hui.

6 Source : Brookings Institution/CGSP.

sur cette dernière, trois chercheurs de l'Université de Zürich<sup>7</sup> ont mis en évidence une structure en nœud papillon (figures A et B), selon laquelle environ 737 firmes du réseau (*Top-Holders*) contrôlent 80 % du chiffre d'affaires de l'ensemble, 140 environ 40 %, le cœur du nœud papillon étant composé d'une vingtaine d'institutions financières systémiques (figures C et D).



L'interprétation de cette topologie et de ces réseaux a été fortement discutée, la notion de contrôle pouvant elle-même être appréhendée diversement en termes de détention, participation, influence, contrôle direct, etc. Quoi qu'il en soit, les liens entre les entreprises du réseau ne résultent pas d'une sorte de stratégie consciente de « contrôle du monde », objet d'une révolte d'indignés, mais du jeu naturel d'acteurs qui dépendent

<sup>7</sup> Stefania Vitali, James B. Glattfelder, Stefano Battiston, « The Network of Global Corporate Control », disponible sur [arxiv.org 1107.5728](https://arxiv.org/abs/1107.5728).

de *clusters* d'investissements et de places de marché communs, répartis sur quelques centres financiers. Didier Martin montre bien que le rapport coût/bénéfice de la cotation, jamais garanti, dépend de tout un environnement d'affaires, notamment riche en juristes et en analystes financiers. Avec des effets de taille moindres, la même structure topologique se laisse d'ailleurs discerner dans le secteur du service aux entreprises, notamment cabinets d'avocats, firmes d'audit et, on le sait, agences de notation<sup>8</sup>.

D'un point de vue plus intuitif, ce phénomène est perceptible par l'individu moyen, en tant que citoyen, lorsqu'il peut s'étonner de la croissance spécifique de la rémunération des dirigeants des multinationales en raison de leur effet de taille, étudiée par Jean Gatty, ou, en tant que consommateur de biens et de services, à travers l'omniprésence des marques<sup>9</sup>. Or, derrière des milliers de labels de produits de consommation courante (alimentation, boissons, droguerie, produits d'hygiène et de beauté...), se dissimulent, ou pas<sup>10</sup>, quelques grands groupes mondiaux (Coca-Cola, Johnson & Johnson, Kraft, L'Oréal, Mars, Nestlé, Pepsico, Procter & Gamble, Unilever). Il en va de même, à échelle moindre, dans le domaine du luxe, étudié ici par Julien Cantegreil. Toutefois, dans la grande consommation ou le luxe, au sein d'un groupe les marques peuvent avoir leur autonomie, leurs variantes, être en semi-concurrence entre elles, être ou non cotées en bourse, être cogérées avec un partenaire plus local, occasionner des partages de royalties historiques, etc. Même dans ces vastes conglomerats, contrôle et propriété connaissent des géométries spécifiques.

Sur le plan économique ou de l'« intérêt général à la croissance » (une notion évidemment controversée), cette concentration des acteurs a été envisagée longtemps avec méfiance, notamment à partir de l'article fondateur de Jensen et Ruback<sup>11</sup> qui montrait que les Fusions Acquisitions étaient souvent destructrices de valeur. Toutefois, des travaux empiriques plus récents et diversifiés montrent que les F & A ont un effet souvent positif sur l'innovation, sur le rapport qualité/prix pour le consommateur et plutôt négatif sur l'emploi direct en Europe, où l'opération de F & A

8 Sur la difficulté de faire émerger de nouveaux acteurs dans le domaine de la notation, cf. Margot Sève, *La Régulation financière face à la crise*, Bruxelles, 2013, p. 675 et s.

9 Si, du point de vue des valeurs, la prégnance des marques peut se discuter, – elles conditionnent l'individu dès le plus jeune âge mais elles coordonnent aussi ses comportements sociaux –, du point de vue scientifique, leur visibilité, leur traduction en données quantifiées, permet d'alimenter les études des chercheurs de tous domaines.

10 C'est un choix marketing de faire ou non apparaître l'identité de la maison mère sur l'étiquette, comme le fait, aujourd'hui plus qu'hier, Nestlé par exemple.

11 « The Market for Corporate Control », *Jal of Financial Economics*, 1983, vol. 11, p. 5-50.

permet des ajustements au coût avant fusion trop élevés, mais pas aux États-Unis, au marché du travail plus dérégulé<sup>12</sup>.

Cette « photographie » économique globale renvoie cependant à une réalité juridique et organisationnelle beaucoup plus complexe. Les technologies de l'information, le traitement et la transmission de trillions de données ont en effet permis depuis une quarantaine d'années une prolifération des structures juridiques elle-même fondée sur une stratégie d'éclatement et d'optimisation de la chaîne de valeur. Sur le plan industriel, en effet, la spécialisation de la production réelle, nécessaire aux économies d'échelle, a conduit à démembrer la fabrication des produits complexes en un vaste réseau de sous-traitants du premier au énième rang, parfois inconnus des donneurs d'ordre<sup>13</sup> et situés dans des pays différents et souvent éloignés. C'est l'explication de l'apparent paradoxe d'un commerce international qui, mesuré en flux, a environ doublé de 1980 à 2010, mais qui, mesuré en valeur ajoutée, a peu progressé. C'est pour tenir compte de ce processus que l'OCDE et l'OMC ont d'ailleurs construit leur base de données d'échanges, EVA, calculée en valeur ajoutée domestique contenue dans la demande étrangère *finale*.

Cette ingénierie logistique des flux physiques se double d'une ingénierie juridique des actifs immatériels permettant de loger dans différentes entités fonctions de direction, propriété de brevets ou de marques, qu'étudie ici Michel Vivant, services de gestion (trésorerie, ventes, achats, livraison, ressources humaines...). Dans un rapport célèbre, intitulé *L'Économie déboussolée*, l'ONG CCFD – Terre solidaire avait en 2010 estimé à 150 000 le nombre de sociétés *off shore* ainsi créées chaque année, avec des localisations sans rapport avec une assise productive réelle (34 entreprises par habitant par exemple aux Îles Vierges britanniques).

Mais en deçà de cette multiplication d'entités, la multinationalisation de l'entreprise entraîne de nouveaux changements internes dans sa structure de tête, objet de l'article de Marilène Marques, dans l'exercice de la fonction

---

12 Pour une synthèse et des références complètes, v. E. de Bodt, J.-G. Cousin, G. Imad'Eddine, « Fusions-acquisitions et efficacité allocationnelle », *Revue d'économie financière*, 2013, n° 110, p. 15-41.

13 C'est ainsi que dans la tragédie du Rana Plaza, se sont trouvées impliquées des firmes françaises par un sous-traitant chargé par un autre sous-traitant – et non par le donneur d'ordre – non pas d'une partie de la fabrication mais seulement du tri (et contrôle qualité) des vêtements et de leur emballage. La responsabilité du client final n'est donc que très indirecte, sauf s'il apparaît que celui-ci ne pouvait ignorer que la quantité, les délais de livraison et le prix contractés rendaient impossible ou peu probable l'internalisation complète de la commande.

juridique en son sein, examinée par Charlotte Karila-Vaillant, en même temps qu'elle accroît le risque de conflits d'intérêts chez ses dirigeants, analysés par Geneviève Helleringer.

Cette course en avant analytique et optimisatrice, permise par la gestion de données en masse et en temps réel, a pour moteur une double concurrence, simultanée et matricielle, entre les entreprises et entre les territoires.

Entre les entreprises, la lutte concurrentielle conduit à toujours optimiser la chaîne logistique et organisationnelle, couplée à la chaîne fiscale étudiée par Gauthier Blanluet, non sans avantage comparatif vis-à-vis des PME, aux capacités d'organisation moindres, ce qui peut expliquer en partie les phénomènes de concentration décrits ci-dessus.

Entre les États, la recherche vitale d'avantages comparatifs, dont certains d'entre eux ne sont pas ou plus toujours pourvus, en conduit beaucoup, en premier lieu les pays de petite taille, enclavés ou insulaires, à exploiter les voies infinies de la valeur ajoutée réglementaire (souvent du moins-disant).

Mais cette tendance peut s'étendre également à des pays qui ne savent pas, faute d'institution assez forte, maîtriser l'exploitation de leurs avantages naturels, comme l'étudient Hervé Lado et Cécile Renouard, ou à des pays démocratiques de taille moyenne. Comme le remarque Benoît Delaunay, les Pays-Bas, grâce à un droit des sociétés qu'ils ont su rendre attractif, notamment pour les groupes issus de fusion, pourraient ainsi devenir un Delaware de l'Union Européenne<sup>14</sup>.

Au niveau des entreprises, l'optimisation exacerbée présente à son tour des risques : risques juridiques voire pénaux à l'égard des grands États qui peuvent sanctionner les mécanismes d'évasion fiscale sophistiqués, la corruption, les échanges avec des territoires eux-mêmes frappés de sanctions ou d'embargos ; risques de réputation vis-à-vis des consommateurs, des investisseurs ou des collaborateurs de l'entreprise eux-mêmes ; risques simplement opérationnels (non-qualité, retards, externalités imprévues) qu'induisent les territoires peu regardants.

Les entreprises vont alors adhérer à des chartes et mettre en place les mécanismes de contrôle interne et de suivi correspondants. Les normes techniques, elles-mêmes, qu'analyse Maryvonne Lassalle-de Salins, rentrent dans cette configuration, au sens où elles imposent des standards de qualité et de sécurité qui limitent les risques juridiques entre contractants sur la chaîne de valeur, comme vis-à-vis du client final.

Toutes ces normes n'ont donc pas de caractère altruiste, même si les normes éthiques peuvent s'accompagner d'une rhétorique empathique. Elles

---

14 Et sur le plan boursier, renforcer indirectement la place de Londres.

correspondent, moins à du simple *window-dressing* qu'à un compromis entre objectifs, selon les cas plus ou moins hétérogènes : fournir des avantages familiaux ou médicaux aux salariés, voire du *coaching*<sup>15</sup>, c'est aussi préserver leur équilibre, parfois leur vie<sup>16</sup>, améliorer leur productivité, limiter le *turn over*, être attractif sur le marché de l'emploi ; mettre en avant une responsabilité environnementale particulière c'est également contribuer auprès des consommateurs et des investisseurs à exprimer le renouvellement d'un catalogue d'équipements, de produits, de services « verts » correspondant aux perspectives à long terme du marché.

Il demeure que dans un mélange d'intérêt, de tradition et de conviction, certaines entreprises semblent exceller dans le domaine des normes éthiques, par exemple General Electric, comme le montre l'article de Jean-Claude Najar sur la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Il apparaît aussi, grâce à la contribution de Virginie Lefebvre-Dutilleul, que ce domaine normatif tend à se standardiser (parfois au sens propre, avec la norme ISO 26000 en matière de RSE) et fonctionne selon des typologies de plus en plus précises. Sur ce corpus plus structuré, pourrait donc se construire une juridicité plus solide, avec de véritables conséquences juridictionnelles, sans aller jusqu'à une nouvelle structure sociale, dont les avantages et les difficultés sont étudiées par Kevin Levillain.

Du côté des États, fonctionne aussi un principe de dosage, comme vient de le montrer l'Allemagne, « championne des énergies vertes », en faisant pourtant rejeter les nouvelles normes européennes d'émission de CO<sup>2</sup> applicables à l'industrie automobile.

Bref, comme dans toute interaction collective, la tentation du *free riding* est pour les États permanente et même son obligation à partir du moment où une coopération, ici normative, met en danger un « intérêt majeur », « vital », du pays et de ses « citoyens actionnaires ». La question est de savoir comment et par qui est défini cet intérêt, par une large majorité, une coalition électorale ou des *lobbys* discrets.

---

15 Le *coaching* recouvre des réalités bien distinctes : essentiellement l'accompagnement des salariés vers une « évolution de carrière », souvent à l'extérieur du groupe (reconversion, accompagnement de projet...), très sophistiqué (tailorisé...) et coûteux pour les cadres dirigeants (c'est le *coaching* originel), plus industriel (taylorisé...) pour les cadres supérieurs ou moyens, les employés et ouvriers... Mais il peut aussi concerner l'accompagnement paraprofessionnel, par exemple des aides personnalisées pour lutter contre l'addiction à l'alcool.

16 Cf. la prise en charge des traitements antisida par Lafarge en Afrique pour ses salariés et leurs familles.

Il demeure que les États sont des organisations qui, plus tôt que les entreprises, ont dû coordonner des intérêts multiformes et étendus et expliciter, en interne, sur le plan national, et en externe, sur le plan international des principes, normes éthico-juridiques, garanties, permettant coexistence pacifique et coopération.

Pour limiter les coûts de transaction (de négociation), des organisations internationales sont devenues des supports de production et de *monitoring* de normes plus ou moins contraignantes. Dans le domaine économique, se manifeste ainsi aujourd'hui un rôle de plus en plus affirmé de l'OCDE, y compris par rapport à ses non-membres. Dans les *Principes généraux (high level) du G20 et de l'OCDE sur les investissements à long terme réalisés par les investisseurs institutionnels* (§2), l'OCDE s'appuie sur un impressionnant corpus normatif :

Certain issues covered by the principles are based on existing recommendations of the OECD in this area and are consistent with them, such as the OECD Principles of Corporate Governance, the OECD Core Principles for Occupational Pension Regulation, the OECD Guidelines for Insurers' Governance, the OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships, the OECD Green Growth Declaration, the OECD Agreement on Officially Supported Export Credits, the OECD Guidelines for Multinational Enterprises and the OECD Code of Liberalisation of Capital Movements, which encourages international investment by institutional investors. The proposed high-level principles also complement international standards in other areas, such as the IOSCO's Principles of Securities Regulation, the IAIS Core Principles on Insurance, the IOPS' Principles for Private Pension Supervision, the Santiago Principles for Sovereign Wealth Funds, as well as broader recommendations applicable to all investors such as the United Nations Principles for Responsible Investment (UN PRI).<sup>17</sup>

Tous ces principes directeurs et orientations, cette régulation par les objectifs, sont, comme la RSE du côté des entreprises, le signe d'un rapprochement et d'une complémentarité<sup>18</sup> entre normes publiques et privées (là encore bien connue dans le domaine des normes dites techniques) ; entre « valeurs », « droits fondamentaux », individuels et collectifs, et intérêts à long terme ; entre contrainte et incitation ; et, en termes de calcul rationnel, entre risques certains et diffus. Multinationales et États, ou communauté des États, aux intérêts financiers et commerciaux entrecroisés, sont donc en quelque sorte sur un même bateau réglementaire, sans vrai capitaine et à la destination embrumée par les risques écologiques et

<sup>17</sup> [www.oecd.org/finance/lti](http://www.oecd.org/finance/lti).

<sup>18</sup> Ou d'une confusion, c'est toute l'ambiguïté de la régulation financière, qui court toujours le risque d'être captée par des intérêts privés mais aussi par des intérêts publics particuliers (politiques ou administratifs).



technologiques, comme le montre pour ces derniers l'article de Philippe Baumard sur les défis de la cybersécurité<sup>19</sup>.

Même dans l'exercice de la contrainte juridique et étatique classique, des formes inédites, mixtes, pour ne pas dire « transgenres », se font ainsi jour.

Dans un livre récent et stimulant, *Deals de Justice*, dirigé par Antoine Garapon et Pierre Servan-Schreiber, les auteurs, dont Hubert de Vauplane et Daniel Soulez-Larivière, s'interrogent en effet sur les procédures d'enquête, de transactions et de *compliance*, auxquelles se soumettent, sous la pression des agences américaines et du Department of Justice, les multinationales ayant un lien, parfois ténu, avec les États-Unis. Ils y voient, à juste titre, une horizontalisation certaine du droit où tous les acteurs (États, Organisations internationales, entreprises, ONG...) sont des « entités calculantes »<sup>20</sup>, et où sont « mises dans le même panier »<sup>21</sup>, personnes physiques et morales, publiques et privées. Dans le même volume, le philosophe François Gros caractérise ces nouvelles configurations par trois facteurs « principe d'immanence radicale, exigence de transparence indéfinie, structuration d'une réflexivité de déviance » (*op. cit.*, p. 184), ce dernier terme impliquant que « l'entreprise doit introduire un rapport à soi sur le mode de la défiance systématique, du contrôle perpétuel, de la vigilance continue. » S'en étonner, c'est toutefois un peu découvrir le principe du contrôle interne, contre la corruption, la fraude, le harcèlement moral, les risques comptables et opérationnels de toutes sortes, etc. qui permet pour ainsi dire à une personne morale d'être morale et de le rester...

En tout cas, dans cet espace, les figures traditionnelles de la verticalité, – l'État pour le publiciste, le juge pour le privatiste –, sont pour la première, intégrée dans le jeu stratégique et pour la seconde quasiment exfiltrée, le procès et la sanction juridictionnelle étant, dans une justice « dealatrice », transactionnelle, bien connue de l'administration fiscale, utilisés à titre de menaces ou d'incitations négatives. À vrai dire, ces figures traditionnelles de la philosophie et de la théorie du droit étaient envisagées par elles, pour ainsi dire, hors-sol et surtout hors coût, alors que, comme le disent les deux directeurs de l'ouvrage : « La pratique des agences américaines est un excellent révélateur de ce que devient le droit dans une ère où l'économie est

---

19 Dans le domaine de la guerre elle-même, conventionnelle ou non conventionnelle, – le régalien pur –, l'organisation globale de l'intervention repose aujourd'hui, notamment sur les plans logistique et technologique, sur de véritables partenariats public-privé.

20 *Op. cit.*, p. 15.

21 *Ibid.*, la question est de savoir quel est le nom écrit sur le panier : « néo-impérialisme » ou plus subtilement « marché de la vertu » selon le titre du livre de David Vogel, paru en 2006, que reprend pour titre la contribution de D. Soulez-Larivière dans l'ouvrage.

devenue le dernier discours de vérité »<sup>22</sup>. On peut toutefois se demander s'il s'agit d'une mode, pour certains d'une dérégulation, ou si la science économique, au sens large, de science des interactions, n'est pas la vraie théorie du droit.

Il lui est néanmoins difficile de répondre à la question du rythme que vont suivre ces corégulations multiples ou de la vitesse de notre bateau sans capitaine. Dans le volume consacré en 2003 par les *Archives de philosophie du droit* à la mondialisation, l'introduction indiquait :

« Mais si le progrès est en marche, son rythme est lent : la bonne et la mauvaise nouvelle sont liées. Les grandes communautés, *a fortiori* la communauté internationale, ne constituent que rarement une famille unie sauf quand des événements spécifiques (catastrophes écologiques ou humanitaires, attentats terroristes spectaculaires...) créent, pour une période assez courte d'ailleurs, des conditions favorables aux convergences de vues et aux compromis. Accords minimalistes dans leur contenu ou leurs participants, délais de mise en œuvre prolongés, programmes ou intentions sous-dotés humainement ou budgétairement, contournements des règles, etc. sont durablement le lot de la vie internationale, ce qui rend l'insatisfaction qu'elle engendre légitime. En définitive, *le malaise dans la mondialisation est structurel.* »

Ces formulations restent assez exactes même si, à la liste des catastrophes écologiques ou humanitaires, il aurait fallu rajouter les catastrophes financières. La crise de 2007-2008 a en tout cas, sur le plan juridique, bien confirmé l'analyse : il s'en est suivi une coopération internationale intense, placée sous le pilotage du G 20, d'où ont découlé des principes généraux communs (limiter les effets de levier, pallier les phénomènes de procyclicité, traiter les risques de liquidité, etc.) et souvent leurs cortèges de transpositions régionales (notamment européennes) et nationales portant sur les agences de notation, les fonds propres, le cautionnement de certaines activités bancaires, les fonds à effets de levier, les pouvoirs des autorités de régulation, etc.<sup>23</sup>.

La crise financière ayant conduit à une crise des finances publiques (suite aux plans de sauvetage et de relance), la communauté d'intérêts des États, même si elle s'est affaiblie dans le domaine strictement financier, s'est manifestée par des avancées rapides sur un terrain habituellement enlisé<sup>24</sup> :

<sup>22</sup> *Op. cit.*, p. 14.

<sup>23</sup> Sur ces questions, cf. Margot Sève, *op. cit.*, p. 768 et s.

<sup>24</sup> Ce n'est pas le seul champ couvert : la stabilisation des marchés internationaux de matières premières, du gaz, du pétrole, la lutte contre la corruption, la protection du consommateur, etc., traités dans le communiqué final du G 20 de Saint-Petersbourg, en septembre dernier, témoignent du rôle accru du G 20 dans la gouvernance mondiale en

celui de la coopération fiscale, comme le montre Olivier Sivicude, notamment pour lutter contre les phénomènes d'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéficiaires des multinationales.

En septembre dernier, le G 20 de Saint-Petersbourg reprenant les analyses de l'OCDE, s'est engagé sur la mise en place pour 2015 d'un système automatique d'échanges de données fiscales et a encouragé, non sans effets, tous les pays à adhérer à un accord multilatéral en ce domaine, ainsi que sur un plan en quinze points de lutte contre l'érosion fiscale. Combien de temps pour réaliser ces objectifs ? 5 ans, 10 ans, davantage ? *L'impetus* post-crise financière va-t-il s'affaiblir ou se disperser ? Dans quelles proportions ?

Ce sont des questions par définition sans réponses, car elles supposent qu'on puisse définir a priori un optimum de régulation alors que la logique des interactions des entreprises entre elles et avec les États, donc du marché, est plutôt celle d'un cheminement par essais et erreurs, les crises économiques, malgré tous les efforts de régulation, étant nécessairement récurrentes.

D'un point de vue plus philosophique, la difficulté que posent spécifiquement les multinationales réside en ce que leur taille, leur présence multicontinentale, leur multiculturalisme qui va croissant, créent chez certains de leurs dirigeants et beaucoup de leurs salariés non pas un patriotisme, qui supposerait un ancrage territorial particulier, mais un « cosmopolitisme de groupe » qui relativise leur perception des exigences des États ou des tiers. Quand Starbuck échappait à l'impôt sur les sociétés dans ses principaux pays d'implantation européens, grâce à des mécanismes de transferts de royalties vers des filiales suisses ou néerlandaises<sup>25</sup>, les dirigeants de l'entreprise se donnaient sans doute bonne conscience en respectant la légalité et en considérant qu'en développant la marque, ils apportaient leur contribution au vivre-ensemble mondial.

Aux intérêts naturellement égoïstes d'une entreprise et de ses parties prenantes, vient ainsi s'ajouter, conformément aux enseignements de la psychologie évolutionniste, un altruisme limité, satisfait par la « qualité » des produits, leur utilité pour le client, mais aussi par la RSE, le mécénat d'entreprise, ou à titre d'horizon, le don philanthropique à très grande échelle pratiqué dans le *Giving Pledge*. L'ensemble finit alors par constituer

---

même temps que l'« OCDEisation » croissante des membres qui ne font pas partie de l'organisation du Château de la Muette.

<sup>25</sup> Que l'entreprise a présentés en 2012 au *Committee of Public Accounts* du Parlement britannique.

une sorte de néo-fédéralisme mondial<sup>26</sup> avec son système fiscal-redistributif alternatif.

Dans ce schéma en gestation, les États, sur la base de montages techniques et financiers organisés avec les entreprises, deviennent essentiellement des prestataires de sécurité et de services d'aménagement, d'éducation et de santé, qui peuvent toutefois être également pris en charge par les collectivités locales et notamment les grandes métropoles. La famille mondiale est décidément en pleine recomposition.

reneseve75@aol.com

---

<sup>26</sup> Cf. l'article dans ce volume de Jean-Philippe Robé.  
[p. vii-xviii] René SÈVE