Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 57 (1977)
Heft: 1

Artikel: Il n'y a pas de sociétés multinationales
Autor: Liotard-Vogt, Pierre
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886875

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

PIERRE LIOTARD-VOGT

Il n'y a pas de sociétés multinationales (*)

C'est devenu un exercice chaque jour plus difficile que de dire quelque chose qui n'ait pas déjà été cent fois écrit et répété sur le compte des sociétés multinationales, surtout lorsqu'on a affaire à un auditoire aussi averti que celui qui se trouve réuni dans cette salle. J'espère ne pas avoir choisi un exercice encore plus difficile en cherchant à justifier le titre de mon exposé qui, je le sais, a étonné beaucoup d'entre vous.

Puis-je, avant même d'aborder le fond du sujet, évoquer un souvenir personnel.

Souvenir personnel

En 1933, j'étais engagé par la société Nestlé à Vevey. J'avais conscience alors d'appartenir à une grande entreprise mondiale et j'étais impressionné par le nombre de pays avec lesquels nous faisions des affaires à cette époque. Les communications étaient difficiles, car le courrier d'outre-mer, par voie maritime, était lent, le téléphone ne fonctionnait que très imparfaitement à longue distance et seulement entre les capitales importantes, le télex n'existait pas ; quant aux visites à des pays comme l'Australie, elles étaient pratiquement impossibles en raison du trajet par mer qui prenait cinq semaines dans chaque sens. Le grand voyage, que seuls certains responsables de très haut niveau faisaient assez régulièrement, était la traversée de l'Atlantique à destination de New York.

Regardons le bilan consolidé de Nestlé en 1934 : il faisait ressortir un chiffre d'affaires total de 315 millions de francs suisses. En 1975, 41 ans plus tard, le chiffre d'affaires de la même société atteignait 18,3 milliards. On ne peut évidemment comparer des francs 1934 avec des francs 1975, mais en appliquant un cœfficient de correction adéquat, ces 18,3 milliards correspondent en chiffre rond à 4,5 milliards de francs 1934. En comparant de la même façon ce chiffre d'affaires de 315 millions en 1934 au chiffre d'affaires réalisé en 1975 par les principales filiales de notre groupe, on s'aperçoit que les seules affaires Nestlé en France aujourd'hui sont sensiblement plus importantes que le total des affaires Nestlé en 1934, que le chiffre d'affaires actuel de l'Allemagne est deux fois plus élevé et celui des Etats-Unis trois fois supérieur. Ce petit exemple, que j'ai vécu, illustre la croissance de l'industrie dans le monde pendant les trois premiers quarts du vingtième siècle. Sans doute est-il banal de rappeler une pareille évidence, que personne ne conteste, peut-être en revanche n'avons nous pas suffisamment mesuré toutes les conséquences du rôle croissant de l'industrie et de son influence aussi bien sur notre genre de vie, que sur notre comportement.

Si nous nous reportons à plus d'un siècle en arrière, au début de l'ère industrielle, et encore dans un nombre limité de pays d'ailleurs, la plupart des entreprises seraient considérées aujourd'hui comme artisanales : elles appartenaient le plus souvent à un homme ou à une famille. Quant au droit des sociétés dans les différents pays, il a été créé et complété par étapes au fur et à mesure que des entreprises naissaient et se développaient. La législation du travail, inexistante il y a cent ans, a dû être créée puis sans cesse perfectionnée en vue de garantir aux salariés des conditions de vie qui soient constamment améliorées. Le développement de l'industrie répondait à un désir de satisfaction de besoins toujours plus importants. Grâce aux progrès de la

(*) Exposé présenté le 31 mars 1977 à Paris, à l'occasion d'un déjeuner-conférence organisé par la Chambre de Commerce Suisse en France.

technologie, les entreprises sont sans doute devenues plus nombreuses mais elles ont surtout crû par leur taille. En effet, la recherche de l'efficacité entraînait la mise en œuvre de moyens de plus en plus coûteux dont ne pouvaient disposer des entreprises de petites dimensions. La nécessité de produire moins cher, de façon à rendre accessibles à un nombre toujours plus grand des produits soit inconnus jusqu'alors, soit réservés à une minorité plus fortunée, a conduit à la production de masse. Quel meilleur exemple que l'automobile, objet essentiellement de grand luxe il y a cinquante ans et aujourd'hui d'un usage toujours plus répandu dans les pays industrialisés. Cette évolution vers la plus grande entreprise n'a pas été préméditée, elle ne s'est pas faite en application d'un plan quelconque ; il s'est agi d'une évolution naturelle, irréversible, imposée par la nécessité, puisque dans certains secteurs les entreprises trop faibles n'avaient pas les moyens de survivre. Contrairement à l'image trop couramment répandue, c'est rarement la grosse entreprise qui a cherché à ruiner le petit concurrent pour mieux l'absorber. Le plus souvent, les fusions ont été réalisées d'un commun accord, dans l'intérêt mutuel des deux parties, quand ce n'était pas la plus petite entreprise qui, après avoir constaté la difficulté de subsister, recherchait son intégration dans un ensemble plus vaste. Les affaires de famille devenues trop lourdes pour un individu, ont cédé la place à des sociétés anonymes à la gestion desquelles les actionnaires, trop nombreux, ne prétendent pas participer.

Croissance de production

De baisse de pouvoir d'achat en baisse de pouvoir d'achat, comme l'affirment certains, nous en sommes progressivement arrivés à ce qu'en 1975, il fallait travailler 3 heures pour acheter un appareil photo, au lieu de 106 heures en 1925, 1 h 40 en 1975 pour acheter un kilo de beurre au lieu de 6 h 10 en 1925, 7 jours et 2 heures en 1975 pour acheter un aspirateur au lieu de 50 jours en 1925, 14 jours en 1975 pour acheter un réfrigérateur au lieu de 14 mois en 1925, un paquet de gauloises demandait 9 minutes de travail en 1975 au lieu de 34 minutes en 1925, une 5 CV Peugeot demandait 200 jours de travail en 1972 contre 609 en 1925, 7 h 15 en 1975 pour acheter un billet de deuxième classe Paris-Lyon contre 37 h 30 minutes en 1925. Des exemples de ce genre pourraient d'ailleurs être multipliés à l'infini.

Cependant, la croissance des entreprises, condition de leur efficacité dans beaucoup de secteurs industriels, aurait pu être limitée par les frontières de leur pays. Beaucoup de ces entreprises, tout naturellement, en sont venues à chercher à ajouter des débouchés extérieurs à leur marché national lorsqu'elles considéraient que celui-ci était saturé. En général, franchir le pas pour devenir international comme on disait autrefois, ou multinational comme on dit récemment, ou transnational comme le dit depuis peu le comité des experts désignés par les Nations Unies, se fait en deux étapes. Dans une première étape, l'entreprise cherche à exporter, ce qui lui permet d'apprécier l'importance des débouchés que peut lui offrir tel ou tel pays. Pour beaucoup de produits qui peuvent être indifféremment fabriqués dans les mêmes conditions de qualité et de prix sous toutes les latitudes, l'exportation se heurte, et se heurtait encore davantage dans le passé, à deux obstacles principaux : d'abord la distance qui entraîne des frais de transport plus élevés, puis les barrières douanières quelquefois totalement infranchissables dans certains pays, sauf à l'intérieur de groupements économiques tels que le Marché Commun. Pour surmonter de tels obstacles qui empêchent l'industrie importatrice d'être concurrentielle, l'entreprise peut alors décider de fabriquer sur place en créant une filiale étrangère qui se comporte exactement comme n'importe quelle autre entreprise nationale. C'est à partir de cet instant que l'entreprise, surtout si cette opération se répète dans plusieurs pays, recevra l'étiquette de multinationale et deviendra suspecte à bien des égards.

Distinction arbitraire

Mon propos ici n'est pas de rappeler ni de réfuter en détail tous les griefs qui sont imputés aux sociétés multinationales. Permettez-moi au moins de vous citer un exemple :

Une société A, basée dans un pays quelconque, fabrique un bon produit qui s'impose par sa qualité sur son marché national et, au bout de quelque temps, fait l'objet d'une demande étrangère. Le responsable de cette société, satisfait de pouvoir augmenter ses débouchés, s'assure les services d'un agent dans un pays voisin. Il convient avec lui d'un taux de commission qui le dédommage de ses frais commerciaux et lui assure une rémunération normale. Supposons aussi que la société en question facture son produit, qui se trouve être très demandé et dont l'équivalent n'existe pas chez la concurrence, à un prix confortable lui assurant un bénéfice satisfaisant ; personne ne lui conteste sa réussite ni une activité qui s'exerce au grand jour.

Au bout d'un certain temps, cette société n'est plus satisfaite de son agent ; par exemple celui-ci a vieilli, ou il travaille moins bien, ou encore sa moralité est douteuse. Elle décide de se passer de ses services et de le remplacer par un collaborateur exclusif dont la seule tâche sera d'importer et de vendre le même produit. A cet effet, elle constitue une filiale commerciale qui fait exactement le même travail que l'agent précédent, mais sans doute avec plus d'efficacité. La société facture ses produits toujours au même prix et la société commerciale bénéficie d'une commission identique qui suffit à couvrir l'ensemble de ses frais en lui laissant un petit bénéfice correspondant en pourcentage à celui de l'agent précédent.

A ce moment-là, des voix commenceront à s'élever, dénonçant les pratiques douteuses de ces sociétés multinationales qui, par le jeu de la facturation de leurs produits, réalisent la plus grande part du profit au seul bénéfice de la maison mère, ne laissant qu'une portion congrue pour sa filiale étrangère. Imaginons en outre que la société en question veuille encore améliorer sa performance : elle se borne à importer certains composants essentiels du produit, elle en fabrique d'autres sur place, elle assemble le tout localement ; si les bases de facturation demeurent inchangées du moins en ce qui concerne les composants qui continueront à être importés, alors ces pratiques douteuses seront dénoncées avec une vigueur accrue. De toute façon pourtant, la société ne peut pas échapper à l'impôt, puisque le profit réalisé par la maison mère sera imposé dans le pays d'origine, comme le sera localement le profit même moins

important réalisé par la filiale. Comment expliquer ces différences d'appréciation visant des opérations identiques et variant seulement dans leur habillage ?

Le vrai problème : la grande entreprise

Ma conviction est la suivante : le phénomène nouveau fondamental que nous constatons aujourd'hui est l'apparition de la grande entreprise. On peut apprécier ses avantages sur le plan du niveau de vie des populations ; il est également permis de trouver certains désavantages dans le domaine de ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler la qualité de la vie. De nos jours, les conséquences socio-économiques de la structure industrielle des grands pays ne peuvent être sous-estimées. Ce n'est certes pas dans le cadre d'un court exposé qu'il y a place pour une analyse même superficielle de telles conséquences. Permettez-moi cependant de souligner un trait fondamental : la grande entreprise est mal acceptée parce qu'elle n'est pas comprise, et elle n'est pas comprise car elle n'est pas à l'échelle humaine. Le salarié n'a plus devant lui un employeur mais une administration anonyme. Le grand public ne saisit pas les mécanismes qui permettent à l'entreprise de fonctionner, ne comprend pas les raisons de certains de ses ocmportements. Il est ainsi tenté de mal interpréter n'importe quel geste d'une entreprise, surtout lorsque certains se complaisent à en dénoncer les motivations purement intéressées. Le dirigeant d'une grande entreprise a peut-être moins de mérite qu'un patron traditionnel à être désintéressé, puisqu'il n'y a pas de lien direct entre les profits de l'entreprise et sa propre rémunération. Mais personne dans le grand public ne s'en rend compte et combien peu sont prêts à admettre que les dirigeants des grandes entreprises sont conscients de leurs responsabilités sociales, voire de leur rôle de service public dès qu'il s'agit d'articles de première nécessité fabriqués en quantités suffisantes. Il est incontestable que l'impact économique et social de l'action des grandes entreprises est d'une importance proportionnelle à leur taille. Aussi leur comportement est-il toujours observé avec intérêt et, ajoutons-le, en général sans bienveillance. Nous en arrivons ainsi à cette conclusion : Il n'y a pas de problème particulier aux entreprises dites multinationales, il y a le problème de la grande entreprise tout court, mais il est plus facile de porter ses coups sur l'entreprise multinationale, bien que celle-ci ne réponde à aucune définition précise. Pour le grand public, il s'agit d'un type d'entreprise à part, qui se distingue nettement des autres et qu'il est facile d'identifier par son nom, sinon par autre chose, par tout ce qu'il implique de mystérieux et de suspect. Il est certes plus difficile de faire percevoir la distinction entre les grandes entreprises et celles qui ne le sont pas. D'abord, où placer la frontière ?

En réalité, le caractère multinational de l'activité de l'entreprise est sans importance. Contrairement à ce que l'on croit, le fait de fabriquer et de vendre dans un ou plusieurs pays étrangers les produits initialement fabriqués dans le pays d'origine ne donne pas à cette entreprise des caractéristiques particulières. Il est seulement évident qu'une entreprise assez puissante pour s'établir à l'étranger se classe bien souvent parmi les grandes entreprises.

Aujourd'hui, de nombreuses instances internationales, notamment les Nations Unies, précédemment l'OCDE, des organisations professionnelles internationales telles que la Chambre de Commerce Internationale, le BIAC, se penchent sur l'élaboration d'un code de bonne conduite pour les sociétés multinationales. Certains l'estiment nécessaire pour mettre fin à des abus, d'autres contestent son utilité. Que devons-nous penser ?

Un droit parallèle

D'abord une double remarque : dans de nombreux pays, un tel code de bonne conduite fera, la plupart du temps, double emploi avec les lois et réglementations qui existent déjà ; et là où il n'y a rien, on est en droit de penser que l'on ne trouvera pas davantage une instance capable de faire appliquer ce code. En ce qui me concerne, je l'accepte d'autant plus volontiers que l'immense majorité des entreprises ne verront certainement aucune difficulté à s'y conformer. Cependant, on est vraiment en droit de se demander pourquoi un tel code est limité aux seules sociétés dites transnationales.

En premier lieu, les Nations Unies elles-mêmes reconnaissent l'impossibilité d'une définition à la fois précise et satisfaisante. Ensuite, pourquoi le fait d'exercer certaines activités au delà des frontières de son pays d'origine rendrait-il une entreprise passible d'une réglementation particulière ? Cela veut dire que ce qui est permis chez soi ne l'est plus si on va plus loin et est également interdit à un étranger qui vient chez soi. Et ceci se place à l'heure des marchés communs, du désarmement douanier, de la recherche d'une meilleure entente entre les peuples, de la libre circulation des capitaux, des marchandises, des personnes et des idées. Pourquoi créer parmi les entreprises une catégorie de « méchants » dont il faut se protéger, tandis que d'autres seront réputées vertueuses et, de ce fait, exemptes de toute contrainte ? Est-il vraiment suffisant de tenir compte du seul critère de discrimination qui a été retenu, c'est-à-dire le caractère multinational des activités d'une entreprise ? Toutes les entreprises sont différentes les unes des autres. Selon la forme de leur activité, elles présentent des aspects très dissemblables. Pourquoi alors ne pas faire un code de bonne conduite pour les seules entreprises qui, par nature, sont plus polluantes que d'autres ou pour celles dont les fabrications présentent un danger (explosifs, certains produits chimiques) ? Certes, il existe sans doute dans la plupart des pays une réglementation particulière qui vise à protéger l'environnement et les populations contre de tels dangers, mais les entreprises qui, de par la nature de leur activité, ne se trouvent pas concernées par cette réglementation ne sont pas pour autant rangées dans une catégorie spéciale. L'accroissement considérable de la circulation automobile au cours du dernier demi-siècle a rendu nécessaires des règles de circulation de plus en plus contraignantes, aussi bien pour éviter les accidents que la paralysie du trafic. Peut-on imaginer que le code de la route ne soit pas applicable à certaines catégories de voitures sous prétexte que quelques clauses de ce code ne les concernent pas ? Une voiture de très faible puissance peut légitimement prétendre que les règles de limitation de vitesse ne la concernent pas puisque sa puissance insuffisante lui rend impossible d'atteindre le maximum autorisé. Le code de la route est valable pour elle comme pour tout le monde. On peut simplement constater que certaines règles de celui-ci ne trouvent pas d'application auprès de certaines catégories de véhicules.

Le cas des principes directeurs de L'OCDE

Prenons, à titre d'exemple, parmi les principes directeurs établis par l'OCDE, quelques-unes des obligations auxquelles doivent se soumettre les compagnies transnationales :

1. Interdiction de paiements illicites à des fonctionnaires ou à des hommes politiques en vue d'obtenir certaines faveurs.
2. Pas de discrimination de nationalité en ce qui concerne l'engagement du personnel.
3. Respect des règles de la libre concurrence et interdiction des ententes.
4. Publicité donnée aux chiffres de ventes par branches d'activité.
5. Publication des sommes dépensées à titre de recherche et développement.
6. Publication avec des détails suffisants du budget d'investissement de l'entreprise.

Nous ne contestons pas que certains, sinon tous ces renseignements ou obligations puissent avoir un intérêt pour le gouvernement concerné, mais il est difficile, sinon impossible de comprendre que les sociétés nationales échappent à cette réglementation. Autrement dit, elles peuvent ignorer les règles de la libre concurrence, on ne leur interdit pas de faire des paiements illicites à des fonctionnaires ou hommes politiques et la publication de leurs chiffres de ventes, de leurs budgets de recherche et de développement et de leurs budgets d'investissement ne présente aucun intérêt.

Sur ces points également, on constate qu'il n'y a pas de problème qui soit particulier aux sociétés dites transnationales.

Mais entrons davantage dans le détail et examinons s'il n'y a pas certains aspects de l'activité des sociétés transnationales qui leur soient spécifiques et qui justifient des mesures particulières.

Evasion fiscale et mesures antisociales

On a beaucoup parlé des prix de transfert. On n'a pas mentionné que la question ne se pose que pour un nombre assez limité d'entreprises : le problème se ramène non pas à un cas d'évasion fiscale parce que le profit, quel que soit l'endroit où il sera fait, sera toujours passible d'impôt, mais à une simple répartition des impôts entre le fisc de deux pays. En cela, il n'y a pas de règle générale et chaque cas est un cas d'espèce qui, lorsqu'il se pose, doit être résolu avec les autorités fiscales compétentes. Il n'y a d'ailleurs rien dans le code de bonne conduite qui puisse prétendre résoudre les problèmes qui se posent à cet égard, pour autant qu'il y en ait. Quant aux paradis fiscaux qui impressionnent les foules et procurent un succès de librairie à ceux qui s'étendent avec complaisance sur un tel sujet, remarquons simplement ceci : certes, en cherchant bien, on peut découvrir un nombre limité de tout petits pays où la fiscalité est très faible sinon totalement absente, mais par contre personne n'est en mesure encore d'indiquer comment les entreprises multinationales peuvent parvenir à réaliser leurs bénéfices dans de tels pays qui ne disposent — et cela sans aucune exception — que d'un marché national insignifiant. Les très grandes sociétés multinationales japonaises, américaines ou européennes font leurs profits dans des pays à pouvoir d'achat élevé et dans les pays hautement industrialisés ; comment peuvent-elles échapper au paiement d'impôts sur les bénéfices qu'elles réalisent aux Etats-Unis, en Allemagne, en France, au Japon ou en Grande-Bretagne et dans beaucoup d'autres pays encore, pour profiter de l'immunité fiscale que l'on trouve paraît-il au Liechtenstein ou au Liberia ?

On a aussi beaucoup parlé des mesures antisociales aveuglément prises par les sociétés multinationales. Celles-ci agiraient exclusivement d'après des critères économiques et, vu l'éloignement du centre de décision, les responsables ne seraient pas sensibles aux problèmes socio-économiques locaux : notamment fermetures d'usines ou réductions d'activité qui, dans un cas comme dans l'autre, entraînent des licenciements de personnel. A-t-on jamais produit une statistique valable établissant qu'en période de récession, le pourcentage des licenciements effectués par les sociétés étrangères était plus important que dans les sociétés nationales ? A-t-on jamais pensé que la fermeture d'une usine, si elle est incontestablement très pénible dans ses conséquences pour les salariés, constitue également une perte irrécupérable pour l'entreprise elle-même, car contrairement à une croyance naïvement répandue, une usine ne se transporte pas d'un pays à l'autre et sa fermeture lui fait perdre pratiquement la plus grande partie de sa valeur vénale, le plus souvent ramenée au simple prix du terrain.

Technologies et Tiers-Monde

Cependant, à travers tout le fatras des reproches articulés pêle-mêle et à tort et à travers contre les sociétés transnationales, très curieusement il existe à mon avis un seul reproche qui me paraît être valable, le seul peut-être dont on ne parle jamais.

Il est incontestable, et aujourd'hui je dirai même incontesté, que les transferts de technologie dont prétendent à juste titre bénéficier les pays en voie de développement, ne peuvent en pratique être réalisés que par des implantations industrielles faites par des entreprises qui, par définition même, peuvent être étiquetées transnationales. L'investissement en lui-même constitue un apport à l'économie du pays, cette activité industrielle nouvelle est génératrice de richesses nouvelles qui, soit peuvent être exportées, soit peuvent se substituer à des produits précédemment importés. Il en résulte des créations d'emploi, une matière imposable, une formation du personnel à tous les niveaux, bref, sans qu'il soit nécessaire de poursuivre plus loin la démonstration, un enrichissement évident. D'ailleurs, il suffit de voir avec quelle faveur les implantations nouvelles sont accueillies par les pays en voie de développement qui, dans presque tous les cas, procurent aux entreprises étrangères des facilités. Cependant, il arrive un jour où le pays hôte s'aperçoit que certains secteurs de son industrie sont totalement entre des mains étrangères. Cela en premier lieu est pénible pour son amour-propre. En second lieu, la présence d'une ou de plusieurs entreprises étrangères de grande taille rend difficiles sinon parfois impossibles la création et le développement d'une industrie nationale ; peut-être devons-nous honnêtement reconnaître que pour

certains pays et dans certains cas extrêmes, une telle situation ne peut s'éterniser. A ce problème, je ne vois qu'une solution, associer le capital national à ces entreprises étrangères.

Voilà, ce que je voulais vous dire aujourd'hui et qui peut se résumer en peu de mots : il n'y a pas de problème particulier de l'entreprise dite multinationale, il y a le problème de la grande entreprise en raison du rôle croissant qu'elle joue dans notre existence à tous et en raison de l'incompréhension dont elle est aujourd'hui l'objet de la part de la masse de la population. On pense devoir se défendre contre le danger imaginaire que l'on croit percevoir chez ces grandes entreprises et on pense se protéger contre ce danger en s'en prenant à un groupe d'entreprises qu'il est devenu courant d'appeler jusqu'à maintenant multinationales parce que, effectivement, parmi elles se trouve incontestablement un grand pourcentage de grandes entreprises. Mais on se trompe d'adversaires. Il existe évidemment un grand nombre d'entreprises qui, en raison de la répartition de leurs activités dans un certain nombre de pays, ont droit à l'appellation multinationale, mais quand nous prétendons qu'il n'y a pas de sociétés multinationales, nous voulons dire que les particularités de telles sociétés sont négligeables et ne justifient pas leur classification à part. Entre toutes les entreprises qui existent, on peut constater de l'une à l'autre des différences considérables dues à leur taille, à leur forme d'activité et même quelquefois à leur éthique. Si on voulait établir un classement par groupes, les subdivisions pourraient être innombrables, mais le critère de la multinationalité est peut-être un des moins importants. Si ce terme est devenu tellement populaire, c'est en raison de l'usage abusif qui en a été fait. A beaucoup d'égards, ce n'est pas autre chose qu'un slogan vide de sens. N'en avons-nous pas eu d'ailleurs de nombreux exemples sous les yeux, qui ne sont pas sans traits communs avec ceux qui sont quelquefois utilisés en politique, surtout en période électorale ?

Si je suis tenté de défendre les sociétés multinationales parce que j'appartiens à la plus multinationale de toutes celles qui existent, il y a aussi une raison plus profonde qui doit nous faire déplorer cette déformation des faits. A travers la multinationale, c'est toute la libre entreprise qui se trouve être attaquée, car curieusement, on ne cite jamais les multinationales, et il en existe, appartenant aux pays à régime totalitaire. En attaquant les sociétés multinationales, on se trouve aussi, volontairement ou non, ramené en arrière, en substituant au protectionnisme douanier auquel on a l'espoir d'échapper maintenant, une nouvelle forme de protectionnisme encore beaucoup plus dangereuse parce que arbitraire, qui se manifeste par des entraves de toute nature qui sont chaque jour davantage introduites pour restreindre le développement ou même l'activité existante de ces sociétés dites multinationales. Sans nous en rendre compte, nous tendons à un retour à une forme d'isolationnisme économique dont pourtant on n'a jamais cessé de dénoncer les méfaits.