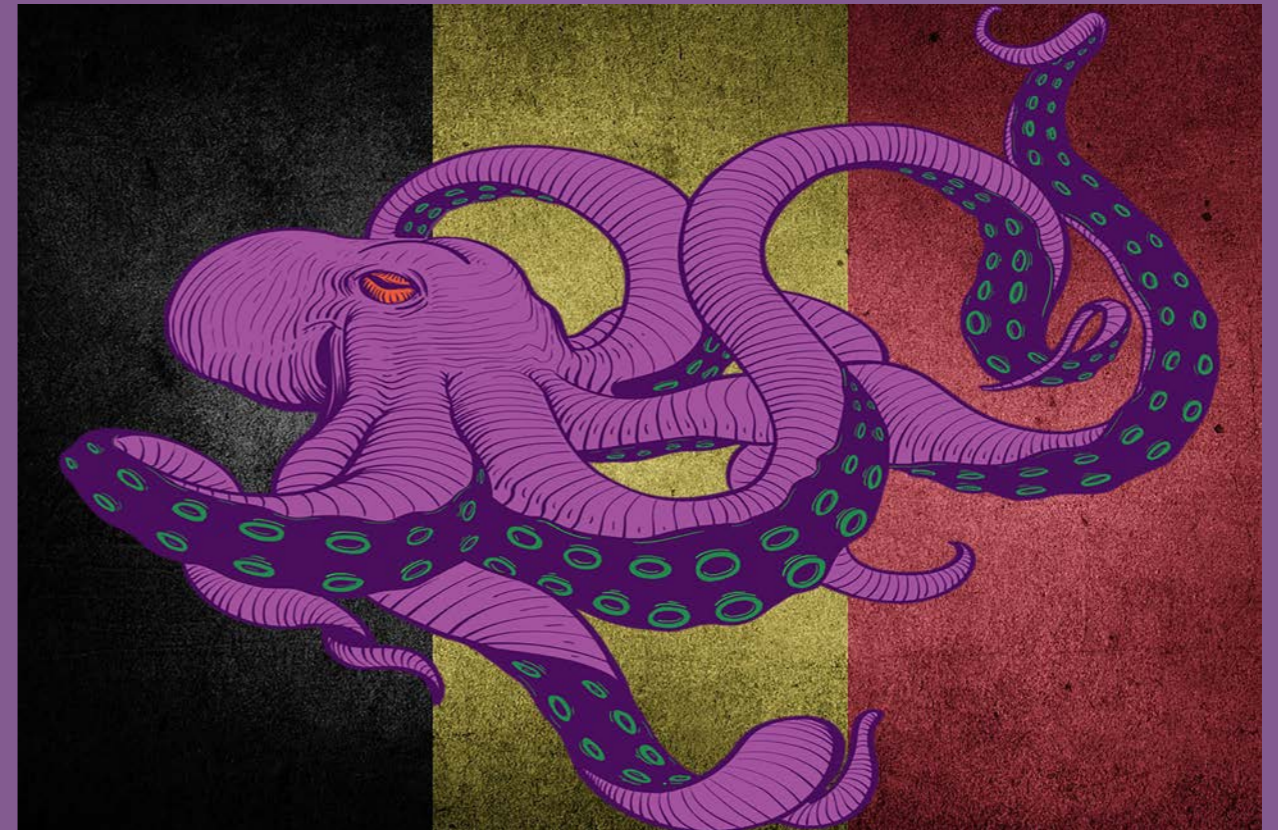


Les multinationales en Belgique Contre-rapport annuel

SOMMAIRE

Édito : Pouvoir économique et devoir de vigilance <i>Bruno Bauraind</i>	1
Le BEL 20 alternatif <i>Leïla Van Keirsbilck et Bruno Bauraind</i>	2
Une analyse capital-travail du BEL 20 alternatif <i>Leïla Van Keirsbilck et Bruno Bauraind</i>	10
Réglementer le pouvoir des multinationales <i>Leïla Van Keirsbilck et Bruno Bauraind</i>	22



Gresea échos N°99

Trimestriel: Juillet/Août/Septembre 2019

Illustrations couverture : Julien Faway

ISSN: 1377-7718

Editeur responsable:

Bruno Bauraind, c/o GRESEA

Comité de rédaction:

Bruno Bauraind, Cédric Leterme, Romain Gelin, Natalia Hirtz, Henri Houben, Anne Dufresne, Sebastian Franco, Leïla Van Keirsbilck.

Relecture:

Nathalie Van Verre (**Mise en page**)
Julien Faway

Disponible dans les librairies:

Filigranes, Avenue des Arts 39, 1040 Bxl
Tél. 02/511.90.15

Librairie Tropismes,
Galerie des Princes 11 1000 Bruxelles
Tél. 02/512.88.52

Librairie-Presses VOLDERS
Av. Jean Volders 40, 1060 Bruxelles
Tél. 02/5378736

PointCulture, Rue Royale 145, 1000
Bruxelles, tél. 02/737.19.60

Abonnement:

18 euros/4 numéros

(6 euros/numéro)

Tarif étudiant et allocataire social:

8 euros/4 numéros - 3 euros/numéro

CB: 068-2464659-13
IBAN: BE08-0682-4646-5913
BIC (swift): GKCCBEBB
N°Entreprise : BE 0420.806.883

GRESEA asbl

Groupe de Recherche pour une
Stratégie économique Alternative
ASBL
Rue Royale 11, B-1000 Bruxelles
Tél. + 32 (0)2 219 70 76 -
Fax + 32 (0)2 219 64 86
Email: info@gresea.be
Site: www.gresea.be

Réalisé avec le soutien de



Soutenez les travaux du Gresea

Faites un don sur notre compte bancaire :
BE08 0682 4646 5913

Abonnez-vous au Gresea Échos



18 euros / 4 numéros par an

(6€/n° - Tarif étudiant/allocataire social: 8€/4 n° - 3€/n°)

par mail : info@gresea.be

sur notre site : <http://www.gresea.be>

virement bancaire sur le compte :

BE08 0682 4646 5913

Pouvoir économique et devoir de vigilance

Le 23 avril 2019, plusieurs organisations belges publiaient dans les pages de la Libre Belgique une lettre ouverte adressée aux partis politiques. Les signataires de la lettre, des syndicats, des mouvements politiques et des ONG, y demandent la création d'une loi belge qui oblige les entreprises à respecter les droits humains et l'environnement. Ils font directement référence au concept de « devoir de vigilance » qui est l'objet depuis 2017 d'une loi en France. Les plus grandes multinationales françaises sont désormais contraintes d'identifier les risques en termes de droits humains ou de sécurité des travailleurs sur les chaînes d'approvisionnement qu'elles contrôlent.

Depuis lors, les mobilisations pour faire adopter ce genre de loi se multiplient en Europe. Ce nouveau « cycle réglementaire » prend son origine en 2013 avec la catastrophe du Rana Plaza qui a coûté la vie à plus de 1.000 travailleuses et travailleurs du textile au Bangladesh. Les audits « indépendants » et autres codes de conduite ont encore une fois montré leur limite. TÜV, le leader mondial de la certification, avait inspecté le bâtiment moins d'un an avant la catastrophe¹. Le Rana Plaza est la conséquence cruelle de plusieurs décennies d'auto-régulation des multinationales qui ont surtout permis le développement d'un grand marché international de l'audit. Des multinationales et des ONG qui, ensemble, construisent un droit international privé, hors de toute réglementation contraignante.

C'est ce constat qui amène, comme nous le verrons dans le troisième article de ce numéro, ces mêmes ONG à faire campagne aujourd'hui pour un Traité contraignant à l'ONU ou pour des lois de devoir de vigilance à l'échelon national. Après 50 ans de RSE, assiste-t-on à un tournant vers des réglementations « dures » à l'attention des multinationales ? Tout reste à faire.

En Belgique, la réflexion des différents acteurs sur une loi de devoir de vigilance en est encore à ses balbutiements. Dans les pages de ce Gresea Échos, nous avons voulu déterminer qui sont les grandes multinationales présentes en Belgique. Pour contraindre un acteur à respecter la loi, il ne faut pas seulement identifier ce qui lui est opposable dans le corpus existant, il faut surtout savoir qui il est. C'est le constat que les ONG font dans l'évaluation du devoir de vigilance français : l'entreprise multinationale reste un objet largement non identifié et donc très compliqué à réglementer. Le premier article proposé dans ce numéro doit beaucoup au travail de Leïla Van Keirsbilck à partir de la base de données

Afin-a². Le **BEL 20 alternatif** qu'elle propose montre par exemple que la Belgique est un pays de filiales, mais pas de centres de décisions. En se concentrant seulement sur les plus grandes entreprises présentes en Belgique, une loi de devoir de vigilance risque d'être très peu effective. Doit-on exclure les petites et moyennes entreprises du champ d'une réglementation sur l'environnement ou les droits des travailleurs, alors que très souvent, ces plus petites entreprises sont prises dans des chaînes d'approvisionnement mondialisées et qu'elles ont parfois des responsabilités importantes en tant que donneuses d'ordre ? Comme nous l'expliquons dans le second article qui traite de l'impact des multinationales sur l'économie belge, le pouvoir économique n'est plus seulement une question de taille, mais bien de positionnement des entreprises sur des chaînes de valeur internationales. Faut-il alors s'intéresser plutôt à des secteurs dits « à risques » pour l'environnement et les droits de travailleurs comme le textile ou les minerais ? Tout en sachant que le découpage par secteur est de moins en moins un concept relevant pour décrire la réalité des multinationales. Amazon produit des vêtements et Google est un donneur d'ordre de l'industrie électronique !

Nous ne trancherons pas ces questions. Mais la démographie du monde de l'entreprise en Belgique indique qu'une approche seulement juridique de la problématique ou un simple « copier-coller » de ce qui se fait dans d'autres pays en Europe sera nécessairement insuffisant. C'est pourquoi le second article met en perspective et fait la critique du rôle des multinationales dans le développement économique spécifique d'un pays comme la Belgique. Finalement, les multinationales investissent peu relativement aux politiques menées en ce sens, elles embauchent beaucoup moins que les entreprises publiques et elles ne payent quasiment pas d'impôt... Faut-il dès lors seulement être « vigilant » par rapport à leurs activités ?

Enfin le troisième article propose une réflexion macro-politique sur les obstacles à la réglementation des multinationales. Est-il censé promouvoir un devoir de vigilance sur les réseaux de sous-traitance si rien n'est fait en parallèle pour en limiter le recours ? Est-il possible de stabiliser le périmètre d'une entreprise sans interroger la libre circulation du capital ? Peut-on finalement créer un rapport de force avec un acteur sans lui faire comprendre qu'on n'a pas nécessairement besoin de lui ?

Bruno Bauraind

1. Guillaume Delalieux, *Devoir de vigilance*, Revue Projet, 3/2016.

2. Base de données Afin-a, <https://www.afin-a.be/>

Le Bel 20 alternatif

Leila Van Keirsbilck et Bruno Bauraind

Dans le monde boursier, le BEL 20 constitue la référence de l'économie belge. Les médias y font régulièrement référence et publient les performances de ces entreprises, « locomotives » de l'économie belge. L'indice sélectionne en effet annuellement 20 entreprises cotées en bourses, sur base de critères financiers divers. Unique liste des grandes entreprises en Belgique, cet indice n'en donne pas moins une vision limitée du pouvoir économique en Belgique (Romain Gelin, *Qui sont les actionnaires du BEL 20 ?*, *Gresea Échos* n° 90, pages 20-27, juin 2017). **C'est pourquoi nous proposons dans cet article de construire un indicateur alternatif rendant mieux compte du pouvoir économique en Belgique.**

C'est la société privée Euronext qui décide des critères d'entrée dans le BEL 20, ces derniers étant susceptibles d'évoluer au cours du temps. Pour faire partie du BEL 20, une entreprise doit tout d'abord être cotée en bourse, éliminant de facto du tableau certaines grandes entreprises en Belgique comme la FN Herstal par exemple. Les conditions d'entrée se basent ensuite principalement sur des critères financiers : le capital flottant des candidats doit être supérieur à 300.000 fois le niveau du BEL 20 et le volume d'actions échangées doit représenter au moins 35% du capital flottant. Le capital flottant d'une entreprise désigne la partie du capital considérée comme facilement échangeable sur le marché boursier, soit généralement l'ensemble des parts d'actions détenues qui représentent moins de 5% du capital total¹. Enfin, les entreprises du BEL 20 doivent porter la couleur de la Belgique, soit en ayant la bourse Euronext Bruxelles pour cotation de référence, soit en ayant au minimum 15% des effectifs en Belgique². Or, la Belgique est une économie très ouverte. De grandes entreprises étrangères y sont présentes sans pour autant avoir Bruxelles pour cotation de référence ou au minimum 15% de leurs effectifs en Belgique.

Le **tableau 1** reprend à titre d'information la liste des entreprises du BEL 20 depuis sa dernière modification en mars 2019. Ainsi, l'entreprise Engie est sortie de l'indice lors de la révision trimestrielle de mars 2019, car sa cotation principale est à Paris et que moins de 5% de ses effectifs travaillent désormais en Belgique³. Malgré ce faible pourcentage, l'effectif d'Engie en Belgique était en 2015 de 19.146,2 ETP

1. Plus rigoureusement, le capital flottant exclut une série de participations dites « non free float » qui peuvent être retrouvées dans l'ensemble des règles d'Euronext (voir *Index Rule Book, BEL family*).

2. *Index Rule Book, BEL family, Euronext Version 18-02 effective from November 2018*

3. Jehan Goffin, *Engie et Bpost sortent du BEL 20*, *L'Écho* 05 mars 2019

(équivalent temps plein), plaçant la compagnie en 4e place des plus gros employeurs belges⁴. L'indice BEL 20, car il évolue constamment et ne représente qu'une certaine catégorie d'entreprises belges, n'offre dès lors qu'une vision réductrice du pouvoir économique en Belgique.

Nous ne contestons pas que les entreprises du BEL 20 et leurs actionnaires exercent bel et bien une influence sur l'économie belge. L'actionariat de l'indice belge est extrêmement concentré au sein de quelques familles belges qui disposent de facto d'un grand pouvoir économique. Cependant, en représentant principalement les holdings et les fondations belges, le BEL 20 ne peut être utilisé comme référence unique du pouvoir économique belge. Dans les pages qui suivent, nous allons donc tenter de construire un BEL 20 alternatif à partir des indicateurs de valeur ajoutée, d'emploi et des ventes.

Chiffre d'affaires, valeur ajoutée et emploi

Chaque classement, chaque indicateur relève d'un certain niveau de subjectivité. Le magazine *Fortune*, par exemple, publie chaque année le *Fortune Global 500*⁵. Il s'agit d'un classement des 500 plus grandes entreprises mondiales. Pour classer les entreprises, *Forbes* utilise le chiffre d'affaires. Le *Financial Times*, le quotidien financier de la City, publie une liste similaire (*Financial Times Global 500*), mais utilise la capitalisation boursière pour départager les entreprises. Les résultats sont parfois très différents. Quels critères peuvent permettre d'identifier les entreprises détentrices du pouvoir économique ? Tout d'abord, comme le montre le magazine

4. *Données consolidées des entreprises réalisées via la base de données Afina*

5. <https://fortune.com/global500/2019/>

Tableau 1. Entreprises du BEL 20 depuis mars 2019

Company	MNEMO	Cnty	Sector (ICB)	Weight (%)	Index Cap	Float
ENGIE	ENGI	FR	Utilities	13.70	15.44	0.7
KBC	KBC	BE	Banks	11.27	12.70	0.6
ING GROEP N.V.	INGA	NL	Banks	9.75	10.99	1
AB INBEV	ABI	BE	Food & Beverage	9.17	10.33	0.45
UCB	UCB	BE	Health Care	8.00	9.01	0.65
AGEAS	AGS	BE	Insurance	6.57	7.41	0.9
UMICORE	UMI	BE	Chemicals	6.48	7.30	0.85
SOLVAY	SOLB	BE	Chemicals	5.74	6.47	0.7
GBL	GBLB	BE	Financial Services	5.45	6.14	0.5
COLRUYT	COLR	BE	Retail	3.32	3.74	0.4
PROXIMUS	PROX	BE	Telecommunications	3.19	3.59	0.45
GALAPAGOS	GLPG	NL	Health Care	2.91	3.28	0.8
ACKERMANS V.HAAREN	ACKB	BE	Financial Services	2.74	3.09	0.7
ARGENX SE	ARGX	BE	Health Care	2.72	3.06	1
SOFINA	SOF	BE	Financial Services	2.27	2.56	0.45
COFINIMMO	COFB	BE	Real Estate	2.04	2.29	0.95
TELENET GROUP	TNET	BE	Media	1.91	2.15	0.45
APERAM	APAM	NL	Basic Resources	1.05	1.18	0.6
ONTEX GROUP	ONTEX	BE	Personal & Household Goods	1.05	1.18	0.8
BPOST	BPOST	BE	Industrial Goods & Services	0.71	0.80	0.5

Source : Euronext - BEL 20, mars 2019

Fortune, les entreprises avec un grand chiffre d'affaires détiennent un certain pouvoir économique. Le chiffre d'affaires désigne le montant total des ventes d'une entreprise sur une année. En modifiant les échanges nationaux et internationaux et donc les flux de richesse circulant en Belgique, les firmes ont un impact sur la compétitivité de l'économie belge. Dans son tableau de bord de la compétitivité de l'économie belge, le ministère de l'Économie ne cache pas l'importance du chiffre d'affaires pour une petite économie comme la nôtre : « *en Belgique, les entreprises présentant un chiffre d'affaires exprimé en milliards sont presque toutes des multinationales qui se focalisent sur le marché international. [...] En raison de leur impact économique direct et indirect, ces entreprises sont cruciales pour notre économie, bien que le nombre de PME soit proportionnellement beaucoup plus élevé. La présence de ces entreprises stimule d'autres entreprises via le transfert de connaissances et de personnel et les avantages logistiques et les attire également* »¹. Pour la Wallonie, le CRISP souligne également l'importance des grandes entreprises – plus particulièrement les groupes étrangers- dans les ventes réalisées sur la région. Ainsi, en avril 2016, parmi les 73.962 entreprises présentes en Wallonie, seuls 2% sont sous le contrôle d'un groupe étranger, mais ces filiales de

multinationales contrôlent 53,3% du chiffre d'affaires total des sociétés présentes en Wallonie² ! Chaque année, les rapports du CRISP montrent que cette dépendance par rapport aux groupes étrangers s'accroît. À tout le moins pour la Wallonie. Les discours politiques incantatoires sur les PME comme moteur de l'économie belge n'y changeront rien. Les ventes en Belgique sont une affaire de multinationales et, comme nous le verrons, pas nécessairement de celles qui composent le BEL 20.

Le chiffre d'affaires peut cependant favoriser les entreprises de commerce et laisser de côté toute une série d'entreprises, pourtant importantes pour l'économie belge. Complémentaire au chiffre d'affaires, la valeur ajoutée indique la richesse monétaire créée sur le territoire belge pendant une période. Il s'agit de la différence entre le chiffre d'affaires réalisé par une entreprise et les coûts des biens et des services qui ont été nécessaires pour réaliser ce chiffre d'affaires. Ces biens et services forment dès lors le chiffre d'affaires d'une autre firme. La somme des valeurs ajoutées de toutes les sociétés, administrations et organisations présentes sur le territoire belge

2. *Quelle part de l'économie wallonne dépend de groupes étrangers?*, CRISP – L'actionnariat des entreprises wallonnes, 12 août 2016, <http://www.actionnariatwallon.be/actualites/actualites-economiques/quelle-part-de-l-economie-wallonne-depend-de-groupes-etranagers.htm?lng=fr>

1. SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, *Tableau de bord de la compétitivité de l'économie belge*, décembre 2017.

constitue le produit intérieur brut (PIB) du pays. La valeur ajoutée brute d'une entreprise modifie donc le résultat économique - « la croissance »- national. Les entreprises avec une grande valeur ajoutée brute détiennent donc un pouvoir économique, car l'intensité de leur activité économique peut modifier la création de richesse en Belgique.

Enfin, l'emploi est au cœur des relations qui se nouent entre le pouvoir politique et le monde des entreprises depuis les années 1970, qui ont vu la montée d'un chômage de masse dans nos économies. Le concept de compétitivité appliqué au territoire présuppose que seul l'investissement de l'entreprise privée est potentiellement capable de créer des emplois. Le rôle économique du pouvoir politique national est donc d'attirer ou de maintenir les entreprises sur son territoire à grand coup d'avantages fiscaux ou de subventions. Dans ce cadre conceptuel ascientifique, lorsqu'une entreprise menace de délocaliser une filiale ou de mettre en place un plan de licenciement, les États sont souvent prêts à de grandes concessions afin de « sauver l'emploi ». Une entreprise avec un grand nombre de travailleurs a donc, via le chantage à l'emploi ou à la délocalisation, un grand pouvoir économique. Le magazine Médor a très bien démontré cela en analysant le cas de l'usine Audi à Forest (Bruxelles)¹.

En observant le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée brute et le nombre de travailleurs d'une entreprise, on peut donc, selon nous, construire un échantillon plus représentatif du pouvoir économique. Bien sûr, comme nous l'expliquons dans le troisième article, le pouvoir économique ne se résume pas à des indicateurs quantitatifs. Nous avons opté pour cette grille de lecture du pouvoir, car elle se base sur des données chiffrées et disponibles. De plus, les résultats obtenus via cette méthode font émerger des entreprises qui ont, pour certaines, marqué l'histoire économique du pays. Elle n'a pas la prétention d'être la seule grille de lecture du pouvoir économique. À titre d'exemple, il serait pertinent d'avoir une analyse répertoriant les nombreux cas où des propositions de lois ont été modifiées suite à l'intervention d'entreprises.

Qui sont les grandes entreprises non financières en Belgique ?

Les tableaux 2, 3 et 4 montrent un classement des entreprises selon les trois critères choisis : chiffre d'affaires, valeur ajoutée brute et emploi. Les classements ont été obtenus sur base des comptes annuels des entreprises déposés à la Banque Nationale belge pour l'année 2015. Nous avons opté pour l'année 2015 comme année de référence du classement, car c'est l'année à jour la plus récente et pour laquelle nous disposons du recul critique nécessaire. Nous avons exclu du classement certaines catégories d'entreprises. Les entreprises financières tout d'abord, car elles présentent des comptes et bilans sous un format différent des entreprises non-financières, empêchant par là toute comparaison. Cela pose évidemment un premier problème, car la Belgique reste une place financière et bancaire importante même si certaines banques belges sont désormais passées sous contrôle étranger. Ensuite, nous avons exclu les entreprises d'intérim. Ces dernières faussent en effet les données, car la richesse créée par les intérimaires est comptabilisée non pas au sein de l'entreprise d'intérim, mais au sein de celles qui ont fait appel aux intérimaires. Enfin, nous avons retiré du classement les entreprises non marchandes. Dans un deuxième temps, les données des entreprises ont été consolidées, en agrégeant pour chacune l'ensemble des données des filiales enregistrées en Belgique. Les chiffres concernant Engie, par exemple, additionnent les résultats de Fabricom, Cofely, Axima, Énergie Lab, Tractebel, Electrabel, Synatom et N-Allo.

Le **tableau 2** reprend les plus grandes entreprises en termes de chiffre d'affaires. Seul un tiers d'entre elles (10 sur 30) sont des entreprises dont la maison-mère se situe en Belgique. L'automobile et l'énergie sont en tête du classement. Remarquons également la place importante occupée par les entreprises du secteur de la grande distribution. Ceci est cohérent et s'explique simplement par le fait qu'en tant qu'entreprises de commerce, elles achètent et vendent beaucoup, générant par là un chiffre d'affaires important.

Les entreprises avec une grande valeur ajoutée brute sont reprises dans le **tableau 3**. Elles sont un peu plus « belges » que celles avec un grand chiffre d'affaires (14 sur 30) et la grande distribution apparaît plus tard dans le classement. Ce qui s'explique par le fait que la grande distribution transforme moins les produits que les entreprises manufacturières de la chimie, de la sidérurgie ou l'automobile par exemple. Elles produisent donc moins de valeur

1. François Corbiau, Audi à tout prix. Les coulisses d'un deal... À l'arrière des berlines, Médor n°13, Hiver 2018-2019.

Tableau 2. Les 30 plus grands chiffres d'affaires en Belgique

	Entreprise	Pays	Activité	Chiffre d'affaires
1	Total	FR	Énergie	25.086.661.138 €
2	ExxonMobil	US	Énergie	23.575.798.411 €
3	TOYOTA	JP	Automobile	21.469.194.730 €
4	ENGIE	FR	Énergie	19.169.137.800 €
5	Colruyt	BE	Grande distribution	9.783.385.344 €
6	ArcelorMittal	LU	Sidérurgie	7.740.655.290 €
7	Volvo	SE	Automobile	7.723.336.402 €
8	Janssen Pharma.	US	Pharmaceutique	7.649.450.562 €
9	Carrefour	FR	Grande distribution	5.812.653.699 €
10	BASF	DE	Chimie	5.803.575.763 €
11	Proximus	BE	Communication	5.657.845.602 €
12	Delhaize	BE	Grande distribution	4.909.377.211 €
13	Avnet	US	Électronique	4.506.297.427 €
14	UCB	BE	Pharmaceutique	3.718.229.409 €
15	EDF	FR	Distribution d'électricité	3.544.620.070 €
16	Mazda	JP	Automobile	3.538.477.042 €
17	Cargill	US	Alimentation	3.535.631.872 €
18	GSK	UK	Pharmaceutique	3.414.215.867 €
19	D'ieteren	BE	Automobile	3.389.030.602 €
20	Umicore	BE	Technologie des matériaux	2.927.698.276 €
21	Philip Morris	SZ	Industrie du tabac	2.913.295.660 €
22	Bridgestone	JP	Automobile	2.688.823.609 €
23	Telenet	BE	Communication	2.672.960.870 €
24	bpost	BE	Communication	2.624.464.053 €
25	Kuwait Petroleum	KU	Énergie	2.584.558.003 €
26	Sappi	ZA	Papeterie	2.493.556.563 €
27	SNCB	BE	Transport	2.463.455.319 €
28	Barry Callebaut	SZ	Alimentation	2.361.686.191 €
29	Aurubis Belgium	DE	Métallurgie	2.239.424.121 €
30	AB Inbev	BE	Brasserie	2.166.093.487 €

Source : Afn-a, traitement Gresea, 2019

ajoutée. On remarque une assez grande variété dans les secteurs représentés, mais l'énergie et l'automobile sont toujours assez présents. Notons aussi la présence de BP (British Petroleum) qui arrive en 14e place du tableau alors que l'entreprise ne possède en Belgique que trois filiales et que 843 millions des 942 millions de valeur ajoutée brute proviennent de la filiale dénommée *BP Irak*, qui n'emploie personne en Belgique...

Tableau 3. Les 30 plus grandes valeurs ajoutées brutes en Belgique

	Entreprises	Pays	Activité	Valeur ajoutée brute
1	Total	FR	Énergie	2.987.342.752 €
2	Janssen Pharma	US	Pharmaceutique	2.759.669.780 €
3	Proximus	BE	Communication	2.694.011.205 €
4	ENGIE	FR	Énergie	2.243.342.718 €
5	HR RAIL	BE	Transport	2.034.834.882 €
6	GSK	UK	Pharmaceutique	1.963.663.602 €
7	bpost	BE	Communication	1.742.545.495 €
8	BASF	DE	Chimie	1.741.802.498 €
9	Colruyt	BE	Grande distribution	1.704.365.153 €
10	Telenet	BE	Communication	1.474.054.502 €
11	UCB	BE	Pharmaceutique	1.434.369.417 €
12	ArcelorMittal	LU	Sidérurgie	1.360.651.672 €
13	ExxonMobil	US	Énergie	1.273.111.382 €
14	BP (British Petroleum)	UK	Énergie	942.835.311 €
15	Atlas Copco	SE	Industrie manufacturière	862.997.202 €
16	Coca-cola	US	Alimentation	836.228.371 €
17	Delhaize	BE	Grande distribution	794.615.305 €
18	AB Inbev	BE	Brasserie	792.413.985 €
19	Volvo	SE	Automobile	662.555.463 €
20	Kuwait Petroleum	KU	Énergie	616.486.600 €
21	Ores	BE	Distribution d'électricité	612.892.772 €
22	TOYOTA	JP	Automobile	610.394.163 €
23	Carrefour	FR	Grande distribution	606.416.659 €
24	Centrale der Werkgevers aan de Haven van Antwerpen	BE	Activité de services administratifs (employeur des dockers)	570.998.317 €
25	Solvay	BE	Chimie	504.856.944 €
26	Shell	NL	Énergie	503.213.530 €
27	De Lijn	BE	Transport	492.814.097 €
28	Euronav	BE	Transport	490.679.339 €
29	Orange	FR	Communications	454.390.667 €
30	Fluvius	BE	Distribution d'électricité	435.779.522 €

Source : Afïn-a, traitement Gresea, 2019

Enfin, le **tableau 4** classe les entreprises avec le plus grand nombre d'équivalents temps plein (ETP). Plus de la moitié des plus grands employeurs sont belges. On remarque également la forte présence d'entreprises publiques ou d'entreprises publiques

autonomes¹ : HR Rail, De Lijn, Stib, Proximus (État actionnaire à 58,51%), bpost (51,04%). Pour ces dernières, vu que l'État en est actionnaire majoritaire, le

1. CRISP, vocabulaire politique, <http://www.vocabulairepolitique.be/entreprise-publique-autonome-epa/>

chantage à l'emploi ou à la délocalisation ne s'exerce évidemment pas. La surreprésentation des entreprises publiques dans ce classement vient plutôt contredire, si besoin en était, le dogme néolibéral voulant que seul le secteur privé « crée » l'emploi.

À elles seules, les 30 entreprises qui engagent le plus détiennent un total de 255.150 ETP en 2015. Sachant que l'on comptait en 2015 un total de 2.357.466 ETP, les entreprises sélectionnées représentent à elles seules plus de 10% de l'emploi !

Tableau 4. Les 30 plus grands employeurs en Belgique

	Entreprises	Pays	Activité	Nombre d'ETP
1	HR RAIL	BE	Transport	33.272
2	bpost	BE	Communication	24.616
3	Colruyt	BE	Grande distribution	22.934
4	ENGIE	FR	Énergie	19.013
5	Proximus	BE	Communication	13.501
6	Delhaize	BE	Grande distribution	13.073
7	ArcelorMittal	LU	Sidérurgie	10.719
8	Centrale der Werkgevers aan de Haven van Antwerpen	BE	Activité de services administratifs (employeur des dockers)	8.901
9	Carrefour	FR	Grande distribution	8.827
10	GSK	UK	Pharmaceutique	8.730
11	Volvo	SE	Automobile	8.561
12	Stib	BE	Transport	7.848
13	De Lijn	BE	Transport	7.624
14	CHALLENGE - RMF INTERNATIONAL INC.	US	Industrie manufacturière	6.696
15	ISS FACILITY SERVICES	DA	Service de nettoyage/entretien	6.280
16	G4S	SE	Sécurité	5.626
17	Securitas	UK	Sécurité	5.179
18	Janssen Pharmaceutica	US	Pharmaceutique	4.445
19	Fluvius	BE	Distribution d'électricité	4.348
20	Intercommunale de Santé Publique du Pays de Charleroi	BE	Santé humaine et action sociale	4.343
21	Total	FR	Énergie	4.252
22	VanHool	BE	Automobile (bus, autocars, remorques)	3.913
23	BASF	DE	Chimie	3.356
24	MAKRO Cash & Carry Belgium	DE	Commerce de gros	3.330
25	Sodexo	FR	HORECA	3.300
26	Telenet	BE	Communication	3.248
27	CNH Industrial	UK	Automobile	3.188
28	Centre Hospitalier La Citadelle	BE	Santé humaine et action sociale	2.955
29	Umicore	BE	Technologie des matériaux	2.904
30	Atlas Copco	SE	Industrie manufacturière	2.853

Source : Afin-a, traitement Gresea, 2019

1. Données de la BNB, via la plateforme Afin-a

Ceci sans compter évidemment la sous-traitance qui, dans le chef de certaines multinationales, peut doubler voire tripler l'emploi sous influence des décisions du donneur d'ordre.

Toutes les entreprises présentes dans les classements ont un certain pouvoir économique. Cependant, celles qui cumulent un grand CA, une grande VAB et de nombreux ETP en ont d'autant plus. Le **tableau 5** montre un classement des entreprises belges selon les trois critères choisis : chiffre d'affaires, valeur ajoutée brute et emploi. Afin d'élaborer un classement, chaque entreprise a reçu un poids correspondant à sa place au sein des différents classements. Par exemple, Engie obtient la première place générale, car elle est 4e dans les 3 catégories. Le **tableau 5** présente les 25 premières places.

Tableau 5. « Le BEL 20 alternatif »

	Entreprises	Pays	CA	VAB	ETP	Total
1	Engie	FR	4	4	4	12
2	Colruyt	BE	5	9	3	17
3	Proximus	BE	11	3	5	19
4	Total	FR	1	1	21	23
5	ArcelorMittal	LU	6	12	7	25
6	Janssen Pharma	US	8	2	18	28
7	bpost	BE	24	7	2	33
8	GSK	UK	18	6	10	34
9	Delhaize	BE	12	17	6	35
10	Volvo	SE	7	19	11	37
11	HR Rail	BE	31	5	1	37
12	BASF	DE	10	8	23	41
13	Carrefour	FR	9	23	9	41
14	ExxonMobil	US	2	13	44	59
15	Telenet	BE	23	10	26	59
16	Toyota	JP	3	22	35	60
17	UCB	BE	14	11	45	70
18	Atlas Copco	SE	33	15	30	78
19	AB Inbev	BE	30	18	31	79
20	Umicore	BE	20	32	29	81
21	Coca-cola	US	48	16	36	100
22	Ores	BE	38	21	41	100
23	Orange	FR	45	29	47	121
24	CNH Industrial	UK	47	48	27	122
25	Audi	DE	43	45	38	126

Source : Afn-a, traitement Gresea, 2019

Critique du classement et constats sur la compétitivité

Les 20 entreprises mises en avant par notre méthode représentent un échantillon assez réaliste des grandes entreprises non financières en Belgique. En effet, nous retrouvons des entreprises qui ont fait l'histoire économique de la Belgique comme Total (Petrofina), Engie (Société Générale de Belgique), HR Rail (SNCB), Delhaize, bpost, Janssen Pharmaceutica, AB Inbev (Interbrew) ou ArcelorMittal (Cockerill). Lorsqu'il a acheté le holding Petrofina en 1999, le français Total a vu ses effectifs, ses capacités de production et son chiffre d'affaires consolidé bondir de 30% ! Sans que cela ne change grand-chose à l'emploi ou à l'investissement de l'entreprise en Belgique... Certaines entreprises apparaissent aussi dans le BEL 20 : Umicore, Proximus, Colruyt ou AB Inbev par exemple.

Cependant, différents aspects du classement sont problématiques et méritent d'être soulignés. Dans un premier temps, mettons en avant l'absence du secteur du nettoyage (car il est assimilé aux sociétés d'intérim) et du secteur financier. Ensuite, rappelons que les critères choisis (CA, VAB et ETP), bien que représentatifs d'un pouvoir économique, n'en sont pas les seules clés de lecture. À cela s'ajoute un risque d'erreur dans la consolidation des entreprises. En effet, l'opacité des informations disponibles ne rend pas toujours possible l'agrégation de toutes les filiales d'une entreprise. Les données disponibles dans les différents classements représentent donc plutôt la borne inférieure aux chiffres réels. Ajoutons à cela, comme nous l'avons expliqué dans le premier article de ce numéro, que la sous-traitance n'est évidemment pas prise en compte dans ces calculs. Or, il s'agit d'un déterminant important du pouvoir des entreprises.

Cet exercice de décryptage du « Big business » en Belgique met cependant en lumière les noms des entreprises détentrices d'un grand pouvoir économique. Onze d'entre elles ne sont pas belges (elles ont leur maison-mère à l'étranger), mais présentent une activité importante en Belgique. Ces entreprises étrangères ont souvent racheté des entreprises historiquement présentes en Belgique. C'est par exemple le cas d'Engie, de Total, de GSK ou d'ArcelorMittal. Toutes les entreprises du TOP 20 sont par ailleurs présentes en Belgique depuis bien longtemps. Ainsi, les prédécesseurs de GSK en Belgique y sont actifs depuis 1715. Total s'est installé en Belgique en 1920 et les activités d'ArcelorMittal proviennent de Cockerill dont la création date du début du 19e siècle¹.

Depuis les années 1980, la Belgique, comme la plupart des États européens, ne cesse de souligner la nécessité d'attirer de nouvelles entreprises en rendant son territoire plus attractif en termes de fiscalités ou de salaires. Le régime fiscal dit des centres de coordination en vigueur depuis 1982 permettait déjà aux entreprises d'exempter des filiales actives dans les domaines de la comptabilité, des opérations financières ou de la publicité d'une série d'impôts. Depuis 2006, les intérêts notionnels ont remplacé cet ancien régime fiscal condamné pour concurrence déloyale par l'Union européenne. Dénommés également « déductions pour capital à risque », les intérêts notionnels permettent aux entreprises de déduire de leurs revenus une partie de la rémunération provenant des fonds propres. Les groupes d'entreprises sont les seuls à pouvoir bénéficier de cette concurrence d'avantages interétatiques. Censés favoriser la création d'emploi, les intérêts notionnels n'ont eu que peu d'impacts sur l'économie réelle, selon un rapport de la Banque Nationale. Il est dès lors légitime de s'interroger sur le bien-fondé des diverses mesures censées rendre notre pays plus attractif. Il en va de même avec le durcissement croissant de la loi de compétitivité sur les salaires².

La valeur ajoutée brute additionnée des entreprises du TOP 20 dépassait en 2015 les 30 milliards d'euros. En additionnant les valeurs ajoutées de toutes les entreprises en Belgique, on obtient une valeur de 229 milliards. Nos 20 entreprises génèrent donc à elles seules plus de 13% de la richesse monétaire créée par les entreprises sur le territoire belge. Or, toutes ces entreprises sont présentes en Belgique depuis très longtemps. Pour la plupart, elles y ont plutôt désinvesti qu'investi. Elles n'ont pas été attirées par nos politiques fiscales attractives. Sont-elles restées en Belgique grâce à ces politiques de compétitivité ? Les restructurations récentes chez ArcelorMittal ou la fermeture de Caterpillar Belgique permettent d'en douter. Ainsi, la politique d'attractivité, plutôt que de servir l'économie réelle, est surtout un outil de transformation du partage de la valeur ajoutée en faveur du profit des entreprises.

1. Sites de GSK Belgique, Total Belgique et base de données Mirador.

2. Voir à ce sujet Anne Dufresne, *l'État contre le salaire*, Gresea, le 1er juillet 2019, <http://www.gresea.be/L-Etat-contre-le-salaire>

Une analyse capital-travail du BEL 20 alternatif

Leïla Van Keirsbilck et Bruno Bauraind

Les multinationales représentaient il y a 20 ans deux tiers du commerce mondial. Aujourd'hui, on estime que la conception et la commercialisation des produits contrôlés par des multinationales sont à l'origine de 80% des échanges internationaux. Mais, à l'exception d'informations sur leur évolution boursière, nous savons finalement peu de choses sur ces grandes firmes qui façonnent le commerce mondial. Plutôt que de décrire l'évolution du cours de leurs actions, les quelques chiffres ci-dessous tentent d'offrir au lecteur un coup d'oeil alternatif sur les grandes firmes présentes en Belgique et leur impact sur l'économie nationale.

Face à une information économique destinée uniquement au monde boursier, les organisations syndicales ou associatives travaillent depuis de nombreuses années afin de publier un autre type d'information, plus proche de l'économie réelle qui ne met pas seulement en exergue l'évolution de la capitalisation boursière. L'observatoire des multinationales français publie par exemple chaque année *Le Véritable Bilan Annuel des grandes entreprises françaises*¹. Vous n'y trouverez pas le cours du CAC-40, indice de la bourse de Paris. Les chiffres exposés ont plutôt pour but d'apporter des réponses à la question du rôle des grandes entreprises dans la répartition des richesses, l'amélioration des conditions de travail ou encore la sauvegarde du climat. Les chiffres ci-dessous tentent de façon un peu similaire d'offrir une analyse différente des grandes firmes présentes en Belgique et réunies dans le BEL 20 alternatif.

Quelle part pour les salaires dans la richesse créée ?

Notre pays est de plus en plus riche et les entreprises créent de plus en plus de richesses. Pourtant, dans l'ensemble, la part qui va aux salarié-e-s des 20 entreprises composant le BEL 20 alternatif (voir article précédent) est de moins en moins grande². C'est la valeur ajoutée brute (VAB) qui mesure la richesse monétaire créée par les travailleurs d'une entreprise. La VAB par équivalent temps plein est donc une mesure de la richesse moyenne créée par un travailleur ou une travailleuse à temps plein, et correspond donc à une productivité horaire. Comparer l'évolution de cette valeur avec le salaire moyen par équivalent temps plein donne une idée de la part de la richesse créée par les travailleurs et les travailleuses d'une entreprise qui leur revient sous la forme de rémunérations salariales. La figure

1 montre que les entreprises du BEL 20 alternatif ont beau créer de plus en plus de richesse (courbe du haut), l'écart entre cette création de richesse et la part qui va aux travailleurs et aux travailleuses ne fait qu'augmenter. Afin de donner une image la plus fidèle possible de la masse salariale, la **figure 1** a été obtenue en additionnant l'ensemble des richesses créées puis en divisant ce résultat par l'ensemble des masses salariales. Les résultats tiennent ainsi compte des proportions différentes des entreprises. Une grande entreprise qui paye bien ses travailleurs aura plus de poids dans le résultat final qu'une entreprise moins grande.

L'augmentation moyenne de 176% de la différence entre productivité et salaire reflète assez bien la situation dans les entreprises qui composent le BEL 20 alternatif (à l'exception de HR Rail) sauf pour Engie chez qui la valeur ajoutée brute a diminué et les salaires ont augmenté. Chez Toyota et ExxonMobil, on remarque de fortes fluctuations et chez AB Inbev et UCB la différence augmente de façon beaucoup plus forte. Le grand gagnant dans l'accaparement des richesses produites par les travailleuses et travailleurs est d'ailleurs UCB. L'entreprise belge de biopharmaceutique a connu en 2017 la plus grande marge par travailleur : la différence entre la richesse créée par équivalent temps plein et le salaire moyen fut de plus de 800.000 euros. UCB est aussi l'entreprise pour qui cette marge a augmenté le plus vite ! Elle a ainsi augmenté de 685%, soit beaucoup plus vite que la moyenne des grandes entreprises.

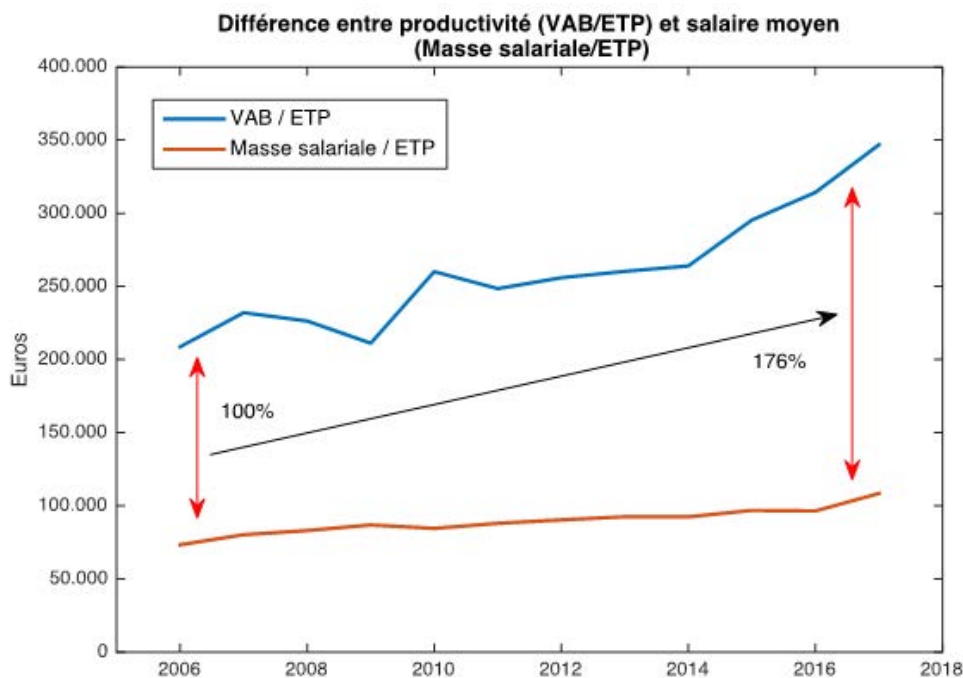
« Le grand gagnant dans l'accaparement des richesses produites par les travailleuses et travailleurs est UCB. »

Malgré cet écart gigantesque, UCB est l'entreprise chez qui le salaire moyen est le plus élevé en 2017. À hauteur de 17.767 euros par mois, le salaire mensuel moyen chez UCB était en 2017 le quadruple de celui de Colruyt. Avec ses 3.676 euros par mois, un-e salarié-e

1. Observatoire des multinationales, *Le véritable bilan annuel des grandes entreprises françaises*, Paris, juin 2018

2. On ne tient pas compte ici de HR Rail, car les données n'existent qu'à partir de 2014.

Figure 1. Évolution de l'écart entre salaire moyen et productivité du travail pour les entreprises du BEL 20 alternatif



Source : Élaboration Gresea sur base des données des comptes et bilans des entreprises (Afin-A).

Colruyt est moins bien loti-e que ses collègues du BEL 20 alternatif. Cela reste néanmoins supérieur au salaire brut moyen en Belgique de 2016 (dernière année à jour) qui est de 3.489 euros ou au salaire médian qui est de 3.053 euros¹.

Nous pouvons d'ores et déjà tirer un certain nombre d'enseignements de ce premier graphique. Tout d'abord, les salaires dans les grandes entreprises sont en règle générale plus élevés que dans les petites ou moyennes entreprises. Il faut nuancer notre propos, car il repose sur un salaire moyen. Or dans une grande entreprise, tout le monde n'est pas logé à la même enseigne salariale. L'écart entre les bas salaires et les rémunérations du top management peut être très important.

En outre, l'écart entre la richesse créée par les salarié.e.s dans ces multinationales et la part qui leur revient est par contre de plus en plus important, en défaveur de la part salariale. Ce qui veut dire qu'une part de plus en plus importante de la valeur ajoutée créée par les travailleurs va aux actionnaires de ces entreprises.

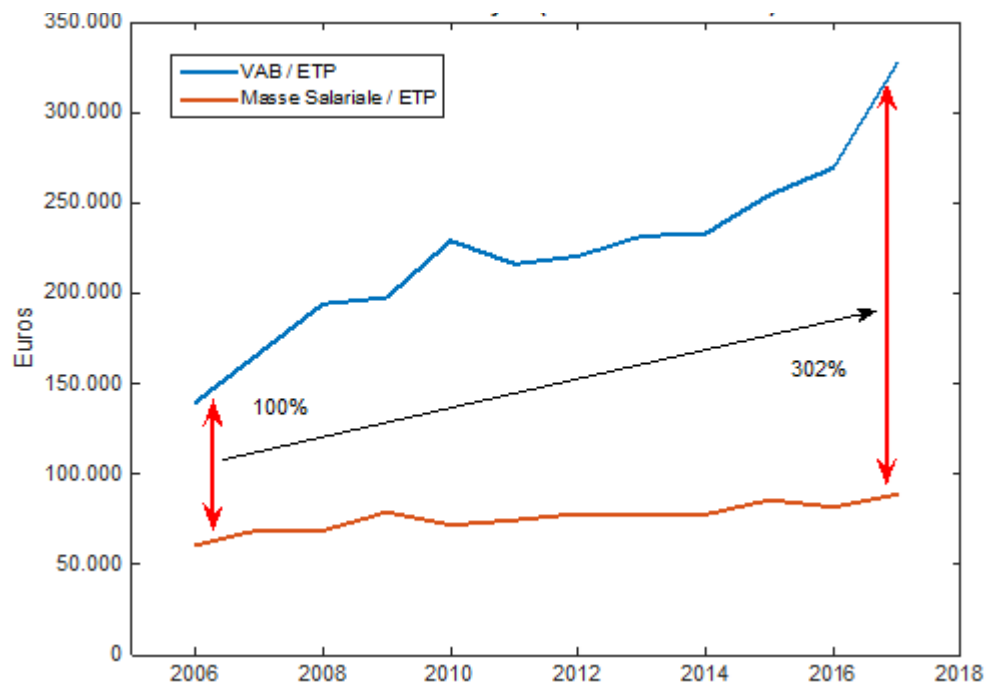
Enfin, il y a ce que le graphique ne montre pas. Les entreprises de notre BEL 20 alternatif ont toutes un réseau de sous-traitance en Belgique ou à l'étranger. En mettant en concurrence les sous-traitants, ces multinationales leur imposent des prix très bas. Elles accaparent donc une partie des bénéfices de leurs sous-traitants. Elles se donnent dès lors une marge plus importante pour mieux rémunérer leurs travailleurs à partir d'une valeur ajoutée que les travailleurs et travailleuses des sous-traitants ont effectivement produites.

Les figures 2 et 3 ci-après montrent l'évolution de la part salariale pour les entreprises du BEL 20 alternatif en séparant les entreprises belges (figure 2) des entreprises étrangères établies en Belgique (figure 3).

Afin de comparer les figures 2 et 3, il est important de garder en mémoire que l'entreprise UCB impacte fortement l'augmentation de la différence entre richesse créée et part salariale pour les entreprises belges du BEL 20 alternatif. Les salaires sont cependant plus petits dans les entreprises belges et il est aussi marquant de voir que la valeur ajoutée brute a plus que doublé pour les entreprises belges, rattrapant ainsi son « retard » en comparaison avec les entreprises étrangères.

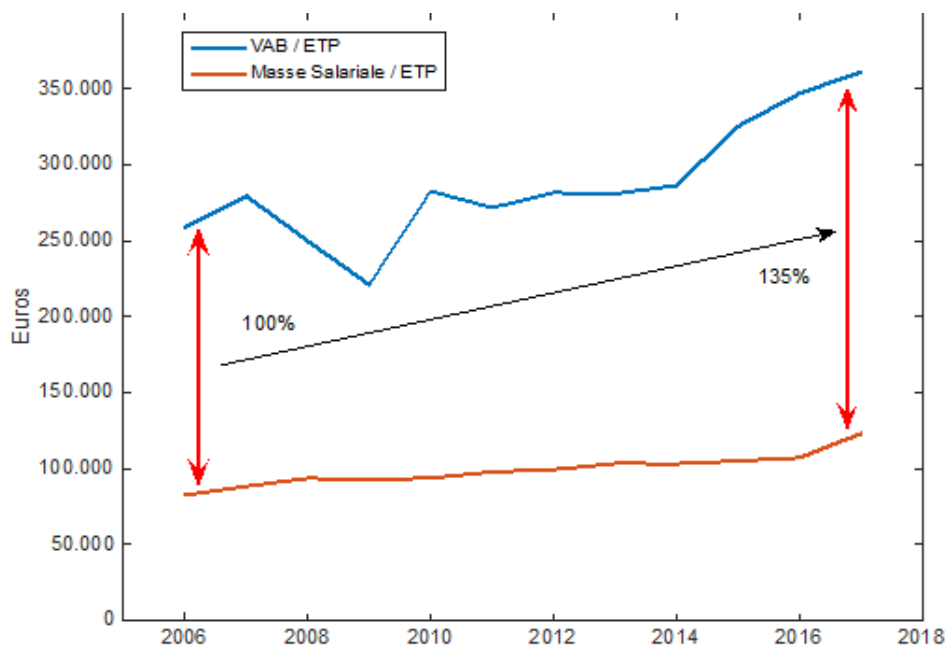
1. Données Statbel disponibles sur leur site : statbel.fgov.be/fr/themes/emploi-formation/salaires-et-cout-de-la-main-doeuvre/salaires-mensuels-bruts-moyens

Figure 2. Évolution de l'écart entre salaire moyen et productivité du travail pour les entreprises belges du BEL 20 alternatif



Source : élaboration Gresea sur base des données des comptes et bilans des entreprises (Afin-A)
 Entreprises concernées : Bpost, Proximus, Colruyt, AB Inbev, Umicore, Delhaize, UCB et Telenet.

Figure 3. Évolution de l'écart entre salaire moyen et productivité du travail pour les entreprises étrangères du BEL 20 alternatif.



Source : élaboration Gresea sur base des données des comptes et bilans des entreprises (Afin-A). Entreprises concernées : BASF, Atlas Copco, Engie, Toyota, Janssen Pharmaceutica, Total, Volvo, ExxonMobil, Carrefour, GSK et ArcelorMittal.

Que ce soit pour les entreprises dont le siège est en Belgique ou à l'étranger, la marge dont bénéficient les entreprises de notre échantillon est de plus en plus grande. Si la richesse créée au sein des entreprises va de moins en moins aux salarié-e-s, où va-t-elle ?

Que font les entreprises du BEL 20 alternatif avec la richesse créée ?

La richesse monétaire créée au sein d'une entreprise ne s'envole pas. Au contraire, la valeur ajoutée se répartit normalement entre salaires bruts, amortissements et bénéfices d'exploitation. Les données disponibles permettent d'avoir accès à la masse salariale, aux amortissements et aux bénéfices de l'exercice, mais pas aux bénéfices d'exploitation. Or, si le bénéfice d'exploitation est représentatif du solde des activités de l'entreprise, le bénéfice net est obtenu en ajoutant à ce dernier le solde des opérations financières et exceptionnelles.

bénéfices nets de l'exercice
= *bénéfices d'exploitation + (produits - charges) financiers + (produits - charges) exceptionnels*

Les bénéfices d'exploitation sont donc estimés ici en diminuant la valeur ajoutée brute de la masse salariale et des amortissements. Le **tableau 1** reprend respectivement les moyennes, année après année, de la valeur ajoutée brute, de la masse salariale, des amortissements et des bénéfices d'exploitation (estimés) et des bénéfices nets du BEL 20 alternatif.

Tableau 1. Répartition de la valeur ajoutée brute

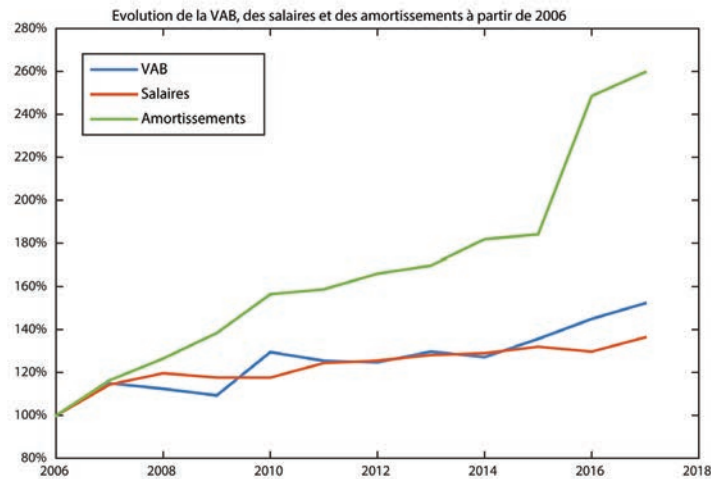
	Valeur ajoutée brute	Masse salariale	Amortissements	Bénéfices d'exploitation estimé	Bénéfices nets de l'exercice
2006	1.091.364.046 €	483.692.472 €	€ 202.483.231	€ 405.188.343	1.090.162.422 €
2007	1.254.945.002 €	553.215.823 €	€ 235.616.135	€ 466.113.044	892.581.060 €
2008	1.227.035.782 €	578.866.013 €	€ 256.183.840	€ 391.985.929	822.940.468 €
2009	1.193.277.377 €	569.178.779 €	€ 280.271.229	€ 343.827.370	1.330.058.729 €
2010	1.413.532.042 €	568.938.716 €	€ 316.839.160	€ 527.754.166	792.223.741 €
2011	1.369.253.602 €	601.896.592 €	€ 321.536.001	€ 445.821.009	1.723.700.343 €
2012	1.361.663.937 €	607.184.595 €	€ 336.250.729	€ 418.228.613	993.146.840 €
2013	1.416.039.046 €	619.832.565 €	€ 343.829.869	€ 452.376.611	596.146.581 €
2014	1.387.781.080 €	623.897.649 €	€ 368.271.931	€ 395.611.500	644.129.406 €
2015	1.480.579.547 €	638.644.005 €	€ 372.845.323	€ 469.090.219	390.783.730 €
2016	1.582.449.692 €	627.491.630 €	€ 503.367.658	€ 451.590.404	950.010.940 €
2017	1.662.300.252 €	659.894.988 €	€ 525.997.795	€ 476.407.469	397.022.286 €

Sources : Données BNB via la plateforme Afin-a, élaboration Gresea.
On ne tient pas compte ici de HR Rail.

La **figure 4** ci-dessous montre que les amortissements augmentent bien plus vite en comparaison de la valeur ajoutée brute ou de la masse salariale.

plus élevé que leur bénéfice d'exploitation. C'est par exemple le cas pour les données consolidées d'AB Inbev. Parmi les huit entreprises en Belgique membres du groupe AB Inbev, trois d'entre elles

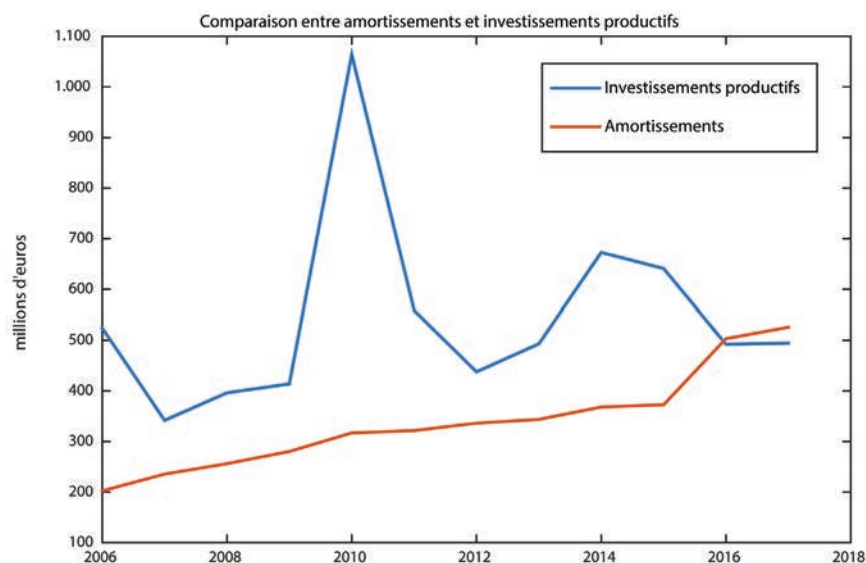
Figure 4. Évolution de la VAB, des salaires et des amortissements 2006-2018



Les bénéfices d'exploitation varient légèrement autour de 400.000 euros et les bénéfices nets sont extrêmement variables. Ceci est normal, car les bénéfices nets peuvent témoigner d'actions dites exceptionnelles. En 2009 par exemple, les bénéfices nets sont bien plus élevés que ceux d'exploitation. En allant observer les détails des calculs pour l'année 2009, on verra que certaines entreprises parmi le BEL 20 alternatif ont en effet un bénéfice net bien

affichent un bénéfice net largement supérieur à leur richesse créée. Inbev Belgium, par exemple, affiche un bénéfice en 2009 proche de 4 milliards d'euros pour une valeur ajoutée brute de 572 millions et un bénéfice d'exploitation de 282 millions. Continuons cet exercice d'analyse et allons donc jeter un coup d'oeil aux comptes et bilan de l'entreprise. On y voit que cette dernière a réalisé une plus-value sur réalisation d'actifs immobilisés de 4,5 milliards. Il peut

Figure 5. Comparaison entre amortissements et investissements productifs 2006-2018



s'agir de la vente d'un bâtiment, d'un brevet, d'équipements, mais aussi de la vente d'une participation dans une autre société. Ce produit exceptionnel est comptabilisé dans les bénéfices nets.

Sur la période, les grandes entreprises installées en Belgique accordent une part de plus en plus grande de la richesse créée aux amortissements. L'amortissement est une opération comptable qui consiste à intégrer progressivement la valeur d'un bien immobilier ou mobilier dont la vie estimée dépasse un an dans le prix de la marchandise produite. Ainsi, supposons qu'une firme achète un robot ou un automate pour deux millions d'euros. Elle considère qu'il aura une durée de vie opérationnelle de cinq ans. Elle consacrera donc 400.000 euros chaque année à l'amortissement annuel.

Comme le montre la **figure 5**, plutôt que d'investir pour le futur, les multinationales présentes en Belgique semblent amortir les investissements du passé...

Par ailleurs, si elles arrivent, malgré la crise, à maintenir un bénéfice d'exploitation stable, la majorité de leurs bénéfices nets provient cependant d'opérations financières ou dites exceptionnelles.

Les grandes entreprises belges participent-elles à renflouer les caisses de l'État ?

Chaque année, le service d'étude du PTB publie le TOP 50 des ristournes fiscales¹. Celui de 2018 montre que les 50 sociétés championnes de l'évitement fiscal ne payent en moyenne que 2,6% d'impôts. Les 1.000 entreprises qui ont réalisé le plus de bénéfices payent, elles, un taux d'imposition de 12,6%, soit bien en dessous des 33% d'impôts sur les sociétés. Qu'en est-il de nos 20 grandes entreprises ?

Les informations disponibles auprès d'Afin-a (données de la Banque Nationale de Belgique) ne reprennent pas directement l'impôt payé. Le taux d'impôt estimé y est défini comme le rapport entre l'impôt sur le résultat et le bénéfice de l'exercice avant impôts. Ce taux fluctue énormément atteignant même des valeurs négatives pour certaines années. Les valeurs négatives sont principalement expliquées par le calcul caché derrière le taux d'imposition. Ce dernier, en divisant les impôts payés par le bénéfice, affiche une valeur négative dès lors que le bénéfice est négatif, ou à l'inverse que l'impôt est

$$\text{Taux d'imposition (-)} = \frac{\text{impôt payé (+)}}{\text{bénéfice(-)}} = \frac{\text{impôt payé (-)}}{\text{bénéfice (+)}}$$

négatif; synonyme dès lors de subventions publiques pour l'entreprise.

Prenons par exemple le cas d'ArcelorMittal en 2013 qui présente un bénéfice négatif de 215 millions d'euros et qui affiche cependant des impôts payés de 3 millions, donnant lieu à un taux négatif de 1,47%. La même entreprise affiche en 2009 un bénéfice positif cette fois de 1,3 milliard d'euros et des impôts payés de -19 millions ! Ce déséquilibre qui provient de la filiale ArcelorMittal Finance and Services Belgium peut découler notamment de subventions accordées au moment où ArcelorMittal allait fermer ses « phases à chaud » ou d'un transfert de bénéfices entre filiales du groupe. Certaines entreprises affichent aussi parfois un taux d'imposition faussement positif qui provient du rapport entre impôt payé et bénéfice lorsque les deux sont négatifs (voir par exemple les explications pour les années 2011, 2013 et 2017 dans le tableau 2 page 16).

¹. Service d'études du PTB, Le TOP 50 des ristournes fiscales, octobre 2018

Tableau 2. Exemple d'évolution du taux d'imposition estimé moyen

2006	10%	Taux généralement très bas sauf chez quelques entreprises, ce qui fait monter la moyenne.
2007	10%	
2008	2%	Le taux moyen est très bas dû : - au taux de -48,76% de Delhaize (car bénéfices négatifs) - au taux négatif de 56,07% chez UCB (malgré des bénéfices positifs) - aux taux légèrement négatifs de Engie et BASF (malgré des bénéfices positifs).
2009	15%	Taux moyen plus élevé dû aux taux de 100% et 113% chez Janssen Pharmaceutica et Total (peu de bénéfices).
2010	3%	Taux négatif de 116% chez Janssen Pharmaceutica (malgré des bénéfices positifs).
2011	31%	Valeur faussée par les taux élevés chez Total (121%) et bpost (249%) qui correspondent en fait à des bénéfices négatifs (pertes) ainsi que des impôts négatifs (subventions). Dans les deux cas, les entreprises ont reçu davantage de subventions que leurs pertes.
2012	6%	Taux bas + taux à -54,95% chez ArcelorMittal (malgré des bénéfices négatifs).
2013	10%	
2014	51%	Valeur faussée par le taux de 795,86% chez Telenet dû à des pertes + impôts négatifs. Sans cela, le taux serait de 12%.
2015	19%	
2016	6%	Taux bas entre autres dû au taux négatif de 84,85% chez Engie, dû à des bénéfices négatifs.
2017	29%	Valeur faussée par le taux de 243,03% chez Telenet dû à des pertes + impôts négatifs. Sans cela, le taux serait de 17%. Par ailleurs, nous n'avons pas inclus dans le calcul Engie car le taux indiqué (-1.586%) est bien trop aberrant.

Sources : Données BNB via la plateforme Afin-a, élaboration Gresea

Les grandes fluctuations du taux d'imposition empêchent de se faire une idée concrète du taux d'imposition de nos 20 grandes sociétés. Ceci est notamment dû aux différents mécanismes qui permettent aux grandes entreprises de négocier leurs impôts (ruling) ou de les reporter. Par exemple, lorsqu'une entreprise en Belgique affiche un résultat négatif, celle-ci bénéficiera d'impôts différés, repris dans les latences fiscales. Pendant plusieurs années, la société aura accès à un taux d'imposition plus bas, mais devra ensuite payer des impôts si elle redevient bénéficiaire. Observer les impôts payés sur une seule année est donc peu révélateur de l'impôt réellement payé par une entreprise belge.

Afin d'avoir un aperçu des impôts payés le plus réaliste possible, le plus cohérent est alors de multiplier année par année pour chaque entreprise le bénéfice avant imposition et le taux d'imposition afin d'obtenir une estimation de l'impôt sur les bénéfices réellement payé chaque année. Cela permet d'annuler les effets de signe. Ensuite, nous avons réalisé pour chaque entreprise une moyenne sur toute la période 2006-2017 afin de diminuer l'effet des impôts différés¹. Nous avons donc obtenu une moyenne 2006-2017 des impôts payés pour chaque entreprise ainsi que des bénéfices réalisés sur la même période. En prenant le rapport entre ces deux données, on obtient alors un taux d'imposition « plus réaliste ».

1. La moyenne pour HR Rail va de 2014 à 2017 et celle d'Engie va de 2006 à 2016 (valeur en 2017 trop aberrante).

Tableau 3 : taux d'impôt sur les bénéfices estimé sur la période 2006-2017

Entreprises du BEL20 alternatif	Taux estimé pour la période 2006-2017
AB Inbev	0,15 %
ArcelorMittal	3,15 %
Engie	3,38 % (période 2006-2016)
Colruyt	19,65 %
Proximus	12,46 %
Total	6,18 %
Janssen Pharmaceutica	2,64 %
Bpost	24,9 %
GSK	14,59 %
Delhaize	2,5 %
Volvo	19,45 %
HR Rail	-13,06 % (pas pris en compte pour le taux moyen final)
BASF	19,79 % (période 2014-2017)
Carrefour	7,07 %
Exxonmobil	0,46 %
Telenet	-9,41 % (pas pris en compte pour le taux moyen final)
Toyota	26 %
UCB	1,95 %
Atlas Copco	18,35 %
Umicore	2,36 %
BEL 20 alternatif	10,3 %

Sources : Données BNB via la plateforme Afin-a, élaboration Gresea

Le taux d'imposition sur la période 2006-2017 payé par les plus grandes entreprises belges est de seulement 10,3%, soit une valeur proche des 12,6% des 1.000 entreprises les plus bénéficiaires. Dans ce calcul nous n'avons pas tenu compte des taux négatifs chez HR Rail et Telenet (voir tableau 3). Il est malgré cela essentiel de prendre en compte une marge d'erreur due aux difficultés précisées ci-dessus dans le calcul du taux d'imposition.

Parmi les 20 entreprises considérées, c'est AB Inbev qui a le taux d'imposition le plus bas avec seulement... 0,15% de taux d'imposition sur les bénéfices ! Sur le podium des taux d'imposition les plus bas, ExxonMobil suit de près avec 0,46% puis UCB avec 1,95%.

Les trois entreprises avec les taux les plus bas ont contribué au total à hauteur de 267 millions

d'euros au trésor belge entre 2006 et 2017 alors qu'elles ont réalisé plus de 96 milliards de bénéfices !



Les entreprises qui ont le plus haut taux d'imposition sont Toyota avec 26% suivi de bpost avec 24,9% et BASF avec 19,79%.

« Les trois entreprises avec les taux les plus bas ont contribué au total à hauteur de 267 millions au trésor belge entre 2006 et 2017 alors qu'elles ont réalisé plus de 96 milliards de bénéfices ! »

Aucune entreprise n'affiche le taux légal de 33%. Bien que ces taux puissent être faussés par les effets des impôts différés au-delà de la période considérée (avant 2006 ou après 2017), il donne l'aperçu le plus réaliste possible (au vu des données disponibles) de la contribution des grandes entreprises en Belgique.

Comment se portent les actionnaires des plus grandes entreprises belges ?

Les actionnaires des grandes entreprises présentes en Belgique ne semblent pas avoir été touchés par la crise financière de 2008. Le **tableau 4** représente la moyenne des bénéfices nets réalisés par les 19 grandes entreprises belges (HR Rail exclu par manque de données) ainsi que les dividendes distribués. Le dividende est une part du bénéfice net qui est versé à l'actionnaire. Il s'agit du revenu annuel de l'actionnaire.

Le taux de distribution mesure la part du bénéfice net de l'entreprise qui est versée en dividende. Il varie assez bien au cours des 11 années représentées. Il faut cependant souligner que les 20 plus grandes entreprises en Belgique ont à quatre reprises distribué plus de dividendes que les bénéfices dont elles disposaient. Au total, le taux de distribution des bénéfices aux actionnaires de notre échantillon entre 2006 et 2017 est de 69% !

« Il faut cependant souligner que les 20 plus grandes entreprises en Belgique ont à quatre reprises distribué plus de dividendes que les bénéfices dont elles disposaient. »

Dans la course aux dividendes, c'est UCB qui montre le plus haut taux de distribution entre 2006 et 2017. Sur l'ensemble de ses filiales belges, l'entreprise a distribué 136% de ses bénéfices en dividendes pour les actionnaires, soit une valeur de plus de 2 milliards d'euros entre 2006 et 2017. Mais les 2 milliards de dividendes distribués par UCB représentent finalement peu de choses si on les compare aux 43 milliards de dividendes que l'entreprise AB Inbev a distribués sur les 12 dernières années. Cela fait une moyenne de plus de 3,5 milliards par an, uniquement pour les actionnaires des filiales belges du groupe brassicole.

Tableau 4. Taux de distribution des dividendes

	Bénéfice de l'exercice	Dividendes	Taux de distribution
2006	1.090.162.422 €	630.620.032 €	58%
2007	892.581.060 €	716.216.989 €	80%
2008	822.940.468 €	615.131.671 €	75%
2009	1.330.058.729 €	499.820.469 €	38%
2010	792.223.741 €	570.808.801 €	72%
2011	1.723.700.343 €	632.705.199 €	37%
2012	993.146.840 €	640.707.607 €	65%
2013	596.146.581 €	749.773.945 €	126%
2014	611.706.695 €	694.379.787 €	114%
2015	371.297.342 €	512.012.667 €	138%
2016	902.298.656 €	360.817.813 €	40%
2017	377.208.955 €	590.240.064 €	156%

Sources : Données BNB via la plateforme Afin-a, élaboration Gresea

Où se situent les grandes entreprises belges ?

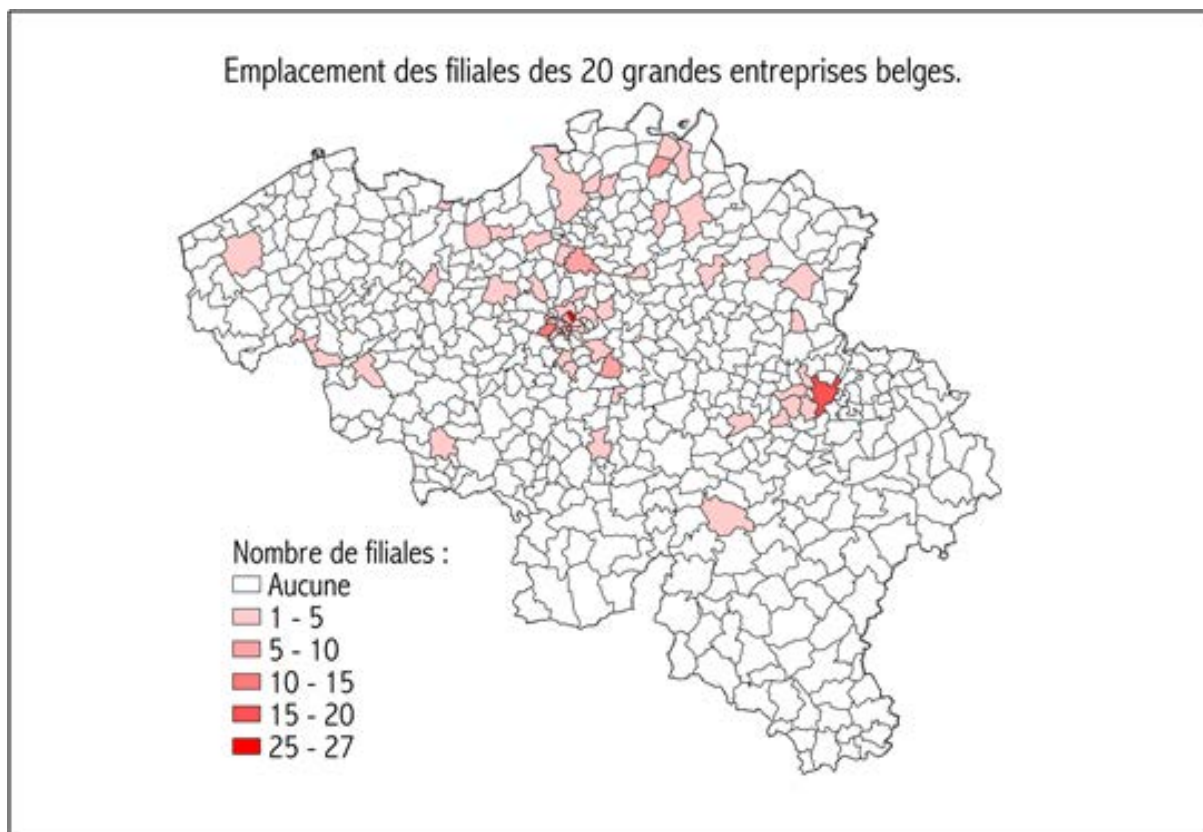
Les différences entre les trois régions sont depuis toujours présentes, mais se ressentent aujourd'hui peut-être davantage qu'hier. Parmi celles-ci, la puissance économique de la Flandre en comparaison à la Wallonie est souvent utilisée pour argumenter une série de discours. Plutôt que d'accuser les uns d'être trop travailleurs ou les autres ne pas l'être assez, les différences entre Wallons et Flamands ne se situent-elles pas dans la structure du réseau d'entreprises ? La **figure 6** tente de répondre à la question en représentant le réseau des entreprises via leur structure dans l'espace.

Les données disponibles via la Banque Nationale de Belgique associent à chaque filiale un code postal. Il nous a donc été possible de placer les filiales du BEL 20 alternatif sur une carte de la Belgique, comme le montre la **figure 6**. L'emplacement des filiales ne peut pas être assimilé au lieu de travail, mais le résultat montre tout de même que les grandes entreprises installent leurs sièges autour de Bruxelles et de Liège, mais surtout en Flandre.

Afin de confronter ce résultat à une autre base de données, la **figure 7** ci-après montre l'emplacement des entreprises ou filiales installées en Belgique et qui comptent plus de 1.000 travailleurs.

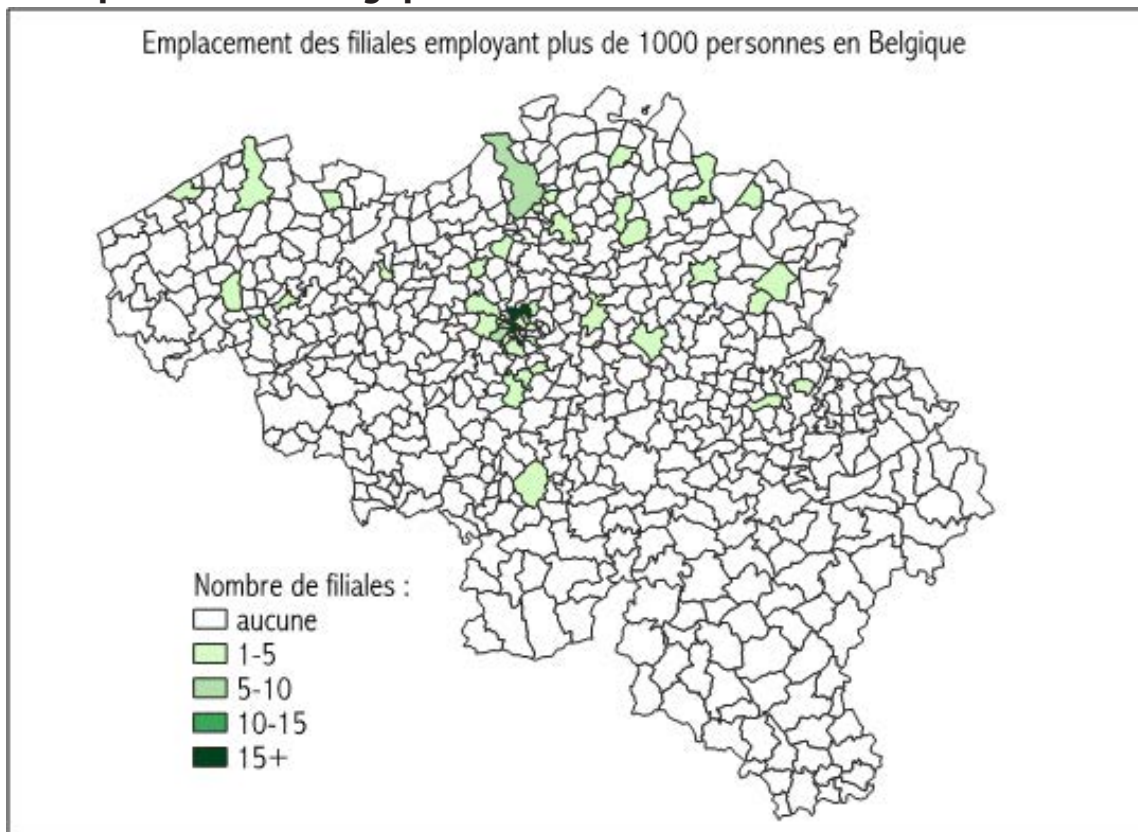
C'est donc plutôt la Flandre qui accueille les filiales des grandes entreprises en Belgique.

Figure 6. Emplacement des entreprises du BEL 20 alternatif et de leurs filiales



Source : Données BNB via la plateforme Afin-a, traitement Gresea

Figure 7. Emplacement des filiales des entreprises employant plus de 1.000 personnes en Belgique.



Source : Données BNB via la plateforme Afm-a, traitement Gresea

Ce résultat n'étonne pas, mais permet de comprendre pourquoi une partie plus importante de la valeur ajoutée nationale provient de Flandre. Les économies d'échelle liées à la taille d'une entreprise permettent en effet de créer davantage de richesse pour une même quantité de travail. Nous devons cependant rester vigilants et rappeler que si les sièges des grandes entreprises sont installés principalement à Bruxelles et en Flandre, l'activité économique de ces entreprises s'étend sur toute la Belgique, y compris en Wallonie. L'installation des sièges d'entreprises à Bruxelles et en Flandre est le fruit du parcours historique de la Belgique et des politiques économiques flamandes¹.

1. Pour plus d'informations à propos des disparités régionales et du pouvoir politique et économique en Flandre, voir : Morin François, Kurgan Ginette, Luyten Dirk et al., « Les groupes d'entreprises et la décision politique. Éléments du colloque du 50e anniversaire », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2009/6 (n° 2011), p. 5-43. DOI : 10.3917/cris.2011.0005. URL : <https://www.cairn.info/revue-courrier-hebdomadaire-du-crisp-2009-6-page-5.htm>

Conclusion

Reste à répondre à la question que nous posions en début d'article : *quel est l'impact de ces grandes entreprises sur l'économie belge ?* Si nous excluons les alternatives de l'équation, il est indéniable qu'elles pèsent de façon importante sur l'emploi et la création de richesse en Belgique. Le « salarié moyen » de ces entreprises gagne aussi mieux sa vie comparativement à un travailleur exerçant le même métier dans une petite entreprise.

Par contre, les multinationales qui composent le BEL 20 alternatif, à l'exception donc des entreprises publiques, redistribuent peu la richesse qu'elles créent en Belgique. La baisse de la part salariale dans ces entreprises ainsi que leur très faible contribution à l'impôt des sociétés en font des acteurs finalement très peu « utiles » au progrès social en Belgique.

En outre, comme le montre l'article précédent, l'emploi est surtout logé dans les grandes entreprises publiques de notre échantillon. Dès lors se pose la question de la finalité des politiques de compétitivité menées depuis 40 ans par les gouvernements successifs. Elles visent, selon le discours convenu, à attirer l'investissement des multinationales afin que ces dernières dynamisent l'économie nationale et la création d'emploi. À la vue de ce qui précède, il n'est pas interdit de douter de cette légitimation. Les politiques salariale ou fiscale « attractives » répondent évidemment à des objectifs moins avouables que l'emploi ou la création de richesse. Il s'agit de politiques qui creusent les inégalités et qui renforcent le pouvoir d'une minorité sur l'ensemble de la société.

Réglementer le pouvoir des multinationales

Leila Van Keirsbilck et Bruno Bauraind

Chez la plupart des gens, l'image de la grande entreprise capitaliste s'est fortement détériorée depuis les années 1960 lorsqu'elle fondait la symbolique du « rêve américain ». Aujourd'hui, les Bayer, BP, AB Inbev ou H&M sont souvent décrites et perçues comme les leviers permettant à une bourgeoisie transnationale et cosmopolite de s'enrichir et de renforcer son pouvoir sur la mondialisation au détriment des plus pauvres et de la sauvegarde de la planète. Si leur image dans le grand public s'est fortement ternie, leur investissement est par contre considéré par la majorité des décideurs politiques comme la condition sine qua non du développement économique et du progrès social. Bénéficiant de ce fait de politiques publiques très « accommodantes », la grande entreprise capitaliste est aujourd'hui l'acteur économique le plus puissant de la mondialisation. Un acteur qui reste, paradoxalement, largement non identifié.

Le 24 avril 2013, au Bangladesh, le Rana Plaza s'effondrait sur des milliers de travailleuses et de travailleurs du secteur textile faisant plus de 1.000 morts. Cet évènement tragique venait rappeler les conditions de travail désastreuses dans lesquelles sont produits les vêtements des grandes marques internationales. La médiatisation de la catastrophe allait aussi relancer une campagne internationale visant la réglementation des activités des multinationales. À plusieurs reprises depuis la fin des années 1970, des États du Sud, des ONG, des syndicats ou des mouvements sociaux internationaux ont dénoncé les effets désastreux des multinationales sur la souveraineté des États, les conditions de vie ou de travail dans certains pays ou encore l'environnement.

Le 26 juin 2014, le Conseil des droits de l'homme des Nations-Unies (CDH) approuvait le lancement d'un processus d'élaboration de nouvelles normes internationales contraignantes sur les entreprises multinationales et les droits humains. Déposé par l'Équateur et l'Afrique du Sud, le projet de résolution est à l'époque soutenu par 20 pays du Sud membres de la commission. Les 14 autres, tous occidentaux, ont voté contre¹. En ce qui concerne les multinationales, le clivage Nord-Sud est loin d'avoir disparu. Depuis lors, chaque année, le mois d'octobre est l'occasion pour les ONG d'une mobilisation à Genève et d'un fort plaidoyer politique. Ce projet de « traité contraignant les multinationales » n'est pas la seule initiative. Dans des secteurs dits « à risque », comme le textile ou les minerais, d'autres initiatives

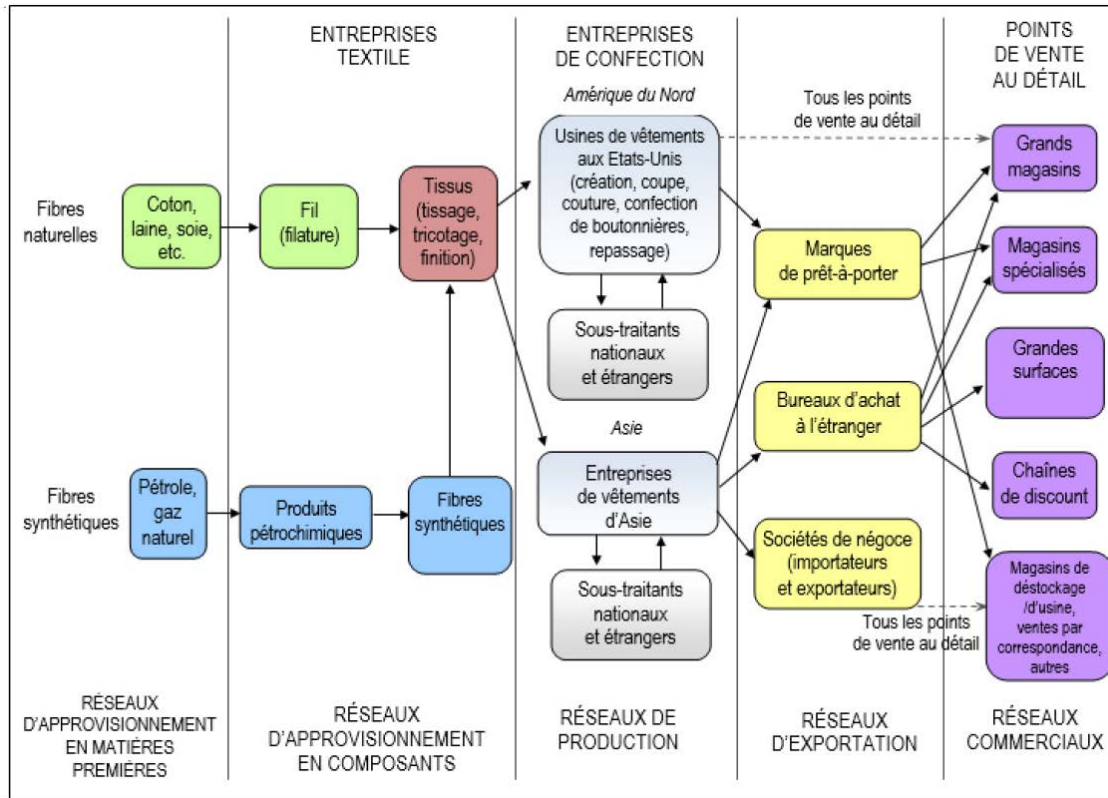
ont également vu le jour afin de réglementer les chaînes d'approvisionnement multinationales. Enfin, à l'échelon national, la France a voté en 2017 une loi sur le devoir de vigilance, l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, l'Italie, la Grande-Bretagne et la Suède y réfléchissent². Ces lois visent à obliger les multinationales à prendre en compte a priori les risques liés aux droits humains ou à la sécurité sur leur chaîne d'approvisionnement. La chaîne d'approvisionnement ou « supply chain » d'un bien ou d'un service est constituée de l'ensemble des entreprises qui contribuent à la production de ce bien ou de ce service. Comme le montre la **figure 1** ci-après, elle va de la matière première jusqu'au consommateur.

Les ONG et les syndicats veulent pousser les États à prendre des mesures contraignantes à l'encontre des multinationales pour sortir de l'ornière que représentent les initiatives volontaires de type responsabilité sociale des entreprises (RSE). Cependant, malgré la mobilisation des syndicats et des ONG, malgré le lobbying de ces mêmes acteurs à l'échelle nationale pour obtenir des lois de devoir de vigilance, les avancées sont minces. Il est peu probable qu'un traité contraignant soit voté dans le cadre des Nations unies du fait de l'opposition farouche des pays occidentaux. La jeune loi française sur le devoir de vigilance montre, quant à elle, déjà ses limites.

2. Petitjean, Olivier, *Devoir de vigilance des multinationales : une dynamique européenne est en marche*, 2016, disponible à l'adresse : <http://multinationales.org/Devoir-de-vigilance-des-multinationales-une-dynamique-europeenne-est-en-marche>

1. La Belgique n'est pas membre de cette commission en 2014.

Figure 1. Structure simplifiée d'une chaîne d'approvisionnement mondiale dans le secteur de l'habillement



Source : R.P. Appelbaum et G. Gereffi: «Power and profits in the apparel commodity chain», dans E. Bonacich et coll. (dir. de publication): *Global production: The apparel industry in the Pacific Rim* (Temple University Press, 1994).

Comment peut-on expliquer qu'après près de 50 ans d'initiatives diverses à l'échelle internationale pour réglementer l'activité des multinationales, les résultats soient si minces et les moyens si souvent dévoyés vers des initiatives volontaires ? Quels sont les éléments macro-politiques qui font aujourd'hui obstacle à une réglementation des multinationales ?

1^{er} obstacle : un objet largement non identifié

Les trente plus grandes multinationales dégagent un chiffre d'affaires similaire ou supérieur au PIB de la plupart des États du Sud, pays où les pratiques des multinationales font le plus de dégâts. En 2015, le chiffre d'affaires cumulé des 10 plus grandes multinationales atteignait 3.600 milliards de dollars, quasiment le PIB de l'Allemagne. Et parmi les 100 plus grandes entités économiques de la planète, en ce compris les États, on trouve 37 multinationales¹. Ces quelques chiffres suffisent à eux seuls à incarner le pouvoir des multinationales. Pourtant, malgré leur impact sur l'environnement, sur l'emploi, l'innovation ou sur les politiques publiques, il n'existe toujours pas à l'heure actuelle une définition juridique ou économique unanimement admise de ce qu'est

une entreprise multinationale². Cette question de la définition de la grande entreprise capitaliste est (ou devrait être) un enjeu politique de premier plan pour les syndicats, les ONG et les mouvements politiques progressistes, car sa définition est la première condition de sa réglementation.

« La définition de la grande entreprise capitaliste est la condition de sa réglementation. »

Aujourd'hui, en l'absence d'une personnalité juridique spécifique, il n'existe aux yeux des tribunaux que des sociétés³ nationales ayant des participations dans des sociétés à l'étranger. La société multinationale n'existe pas d'un point de vue juridique. Dès lors, une société mère installée dans un pays ne peut être tenue pour responsable des dégâts environnementaux ou des exactions sociales commises par une de ses filiales à l'étranger. Pourtant, il ne faut pas être spécialiste des relations internationales pour comprendre que l'Équateur, bien que première victime de la pollution de la firme américaine Chevron,

2. Muchlinski, P.T., *Multinational Enterprises and the law*, Blackwell Publishing, Malden, Oxford, Carlton, 2004.

3. Bruls, C. (dir.), *Les multinationales. Statut et réglementations*, De Boeck-Larcier, Bruxelles, 2013, p.10.

1. Chiffres de la Cnuced, cité par Ozden, M., *Impunité des sociétés transnationales*, Genève, Cetim, 2016.

n'a pas eu grand-chose à dire dans l'élaboration de la stratégie d'entreprise menant à ladite pollution. De même, lorsqu'en avril 2013, le Rana Plaza s'effondre sur les ouvrières textiles qui y travaillent en tuant plus de 1.100 personnes, les propriétaires des marques produites dans ces ateliers textiles « moyenâgeux » ne résident pas au Bangladesh¹.

La loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre adoptée en France le 27 mars 2017 vient confirmer le lien entre définition et application de la réglementation. Cette loi « *oblige les grandes entreprises françaises à élaborer, à publier et à mettre en œuvre des mesures adaptées d'identification des risques et de prévention des atteintes aux droits humains et aux libertés fondamentales, à la santé et à la sécurité de personnes, et à l'environnement* »². Il s'agit donc d'un document d'intention visant à prévenir les atteintes aux droits humains par les grandes entreprises françaises. Dès l'introduction de leur rapport d'évaluation de la loi, les ONG Sherpa et CCFD Terre Solidaire expliquent la difficulté d'appliquer le devoir de vigilance en l'absence d'une définition claire de l'acteur visé. Sans définition, pas d'échantillon objectif. Sans échantillon, pas de base de données permettant la vérification et donc, pas d'application stricte de la loi... Ce n'est pas propre aux droits de l'homme : « *que ce soit au sujet de la lutte contre la fraude et l'évasion fiscale, de la protection de l'environnement ou des droits humains, les organisations de la société civile sont bien souvent contraintes de développer leurs propres bases de données et leurs propres outils pour lutter contre l'impunité dont bénéficient les multinationales* »³.

L'absence de définition pose aussi des problèmes aux organisations du mouvement social lorsque vient le moment de converger pour soutenir une proposition de réglementation intersectorielle des multinationales. Dans l'automobile, une multinationale est aujourd'hui un groupement de plusieurs marques qui possèdent chacune des filiales (des usines d'assemblage) identifiables. Chaque filiale ayant son propre réseau de sous-traitance. À l'opposé, les grandes marques du textile et de l'habillement ne possèdent plus d'usines propres. Elles fonctionnent par commande dans des réseaux de sous-traitants ou de fournisseurs qui changent en permanence. Les

perspectives de réglementation dans ces deux secteurs sont dès lors très différentes. Dans le premier cas, la définition fera appel à la notion d'investissement direct étranger ou de participation financière. Dans le second cas, il s'agira de réglementer des relations commerciales entre sociétés (sous-traitance, franchise, etc.).

Une vieille question

S'il est vrai que les banques travaillent à l'échelle internationale depuis le Moyen Âge et si la Compagnie des Indes a été créée au 16^e siècle, la plupart des historiens de l'économie situent l'origine des grandes entreprises multinationales vers la moitié du 19^e siècle. Époque où les relations capitalistiques prennent définitivement le pas sur les liens d'affaires interpersonnels ou les relations féodales. Il ne s'agit plus d'individus, mais de capitaux. À partir de 1860, des compagnies manufacturières se mettent à créer des unités de production à l'étranger. En 1865, Friedrich Bayer prend une participation dans une usine d'aniline d'Albany, dans l'État de New York, deux ans après avoir créé son usine de produits chimiques près de Cologne. En 1866, l'inventeur suédois de la dynamite, Alfred Nobel, installe une usine d'explosifs à Hambourg. En 1867, la fabrique américaine de machines à coudre Singer construit sa première usine à l'étranger à Glasgow. Singer a par ailleurs été la première société à fabriquer et diffuser un produit sous la même forme et sous le même nom dans le monde entier⁴. Le fait que les sociétés capitalistes européennes ou américaines ne se contentent plus d'exporter vers l'étranger, mais veulent produire au plus près du consommateur est largement dû aux droits de douane et aux mesures protectionnistes de l'époque. En 1902, William Lever, créateur de l'entreprise Unilever, déclarait : « *lorsque les droits [de douane] dépassent le coût d'une direction et d'un établissement séparé, il devient économique de construire des usines sur place auprès desquelles notre clientèle pourra s'approvisionner plus avantageusement* »⁵.

Si le montant des investissements directs étrangers (IDE)⁶ explose avant la Première Guerre mondiale, on ne peut pourtant pas encore comparer ces grandes entreprises aux multinationales que nous connaissons aujourd'hui. La différence la plus marquante tient à la notion de contrôle. La multinationale du 21^e siècle est gérée par une direction centralisée. Les filiales ou les sous-traitants ont peu de

1. <http://ranaplaza.be/ranaplaza.php>

2. CCFD Terre solidaire et Sherpa, *Le radar du devoir de vigilance. Identifier les entreprises soumises à la loi, juin 2019*, disponible à l'adresse : <https://plan-vigilance.org/wp-content/uploads/2019/06/2019-06-26-Radar-DDV-16-pages-Web.pdf#page=2&zoom=auto,393,424> Voir le site le radar du devoir de vigilance à l'adresse : <https://plan-vigilance.org/la-loi/>

3. CCFD Terre solidaire et Sherpa, *Le radar du devoir de vigilance. Identifier les entreprises soumises à la loi, idem.*

4. Tugendhat, Christophe, *The Multinationals*, Londres, Eyre & Spottiswoode Ltd, 1971.

5. Wilson, Charles, *The History of Unilever*, Cassel, cité par Tugendhat Christophe, idem, p27.

6. *Acquisition ou création par une entreprise d'une autre entreprise à l'étranger.*

liberté quant à la gestion des opérations stratégiques : ces entités obéissent à une planification décidée par la maison-mère. Au 19^e siècle, il en va tout autrement. Les moyens technologiques ne permettent pas encore un tel degré de centralisation. Il faut attendre les années 1950 et 1960 pour que les services aériens rapides et le développement progressif des technologies de la communication permettent ce contrôle de la société mère. L'instauration progressive après la seconde guerre mondiale d'accords commerciaux transnationaux est un autre facteur favorisant le pouvoir des multinationales. Cette architecture de l'impunité, comme l'appellent aujourd'hui les ONG, prend forme au travers du GATT ou du plan Marshall américain en Europe. Ces accords favorisant les intérêts des investisseurs américains à l'origine vont jouer un rôle majeur dans le développement de ce que l'on commence à appeler des « firmes » ou des « sociétés multinationales ».

Quelques années plus tard, la question de la définition de ces « multinationales » est posée aux organisations internationales. C'est d'abord aux Nations unies que le débat va naître sous l'impulsion du *groupe des 77*¹ et en réaction au coup d'État contre Salvatore Allende au Chili, fomenté avec l'aide de la multinationale américaine ITT en 1973. Les États du Sud non-alignés portent pour la première fois une revendication visant à réglementer l'action des multinationales sur la scène internationale. Déjà à l'époque, le point d'achoppement du débat porte sur la définition de l'acteur, plus particulièrement sur le nombre de filiales à l'étranger que doit compter une entreprise pour être considérée comme « multinationale ». Plus on augmente le nombre de filiales, plus on restreint l'échantillon et plus les entreprises originaires des États-Unis sont omniprésentes. Depuis lors, de nombreuses définitions ont utilisé la présence à l'étranger (le nombre de filiales) comme élément structurant du pouvoir des multinationales. En effet, cette présence multinationale permet à l'entreprise de mettre en concurrence autant les systèmes législatifs nationaux que les travailleurs.

Pour avoir objectivé l'impérialisme américain, le Centre d'Information et de Recherche des Sociétés Transnationales des Nations unies est rapidement fermé sous la pression des États-Unis qui menacent de ne plus subventionner l'organisation internationale². Certaines de ses activités sont transférées à la CNUCED (Conférence des Nations unies pour le Commerce et le Développement). Dans son code de conduite à l'attention des sociétés transnationales, la CNUCED désigne comme « transnationale » : « une

entreprise comprenant des entités dans deux pays ou plus, quels que soient la forme juridique et les domaines d'activité de ces entités, qui fonctionne sous un système de prise de décision, permettant des politiques cohérentes et une stratégie commune sous l'effet d'un ou plusieurs centres de décisions, et où les entités sont liées entre elles, par la propriété ou autrement, de telle sorte qu'une ou plusieurs d'entre elles est en mesure d'exercer une influence notable sur les activités des autres, et, en particulier, à partager les connaissances, les ressources et les responsabilités avec les autres »³.

L'Organisation Internationale du Travail (OIT) est pour sa part moins précise, elle qualifie de multinationales les « *entreprises qui possèdent ou contrôlent à l'étranger des exploitations, des centres de distribution, de services ou d'autres installations* »⁴. La palme de l'absurdité revient, comme souvent, à l'Organisation pour le Commerce et le Développement Économique (OCDE) qui expose dans la note méthodologique annexe aux principes directeurs « *qu'une définition précise des entreprises multinationales n'est pas nécessaire pour les besoins des principes directeurs [à l'attention des multinationales]* »⁵. L'OCDE cherche donc à réguler l'activité des multinationales sans que ses pays membres s'accordent sur le sujet de la régulation... Il est évident que dans ce cadre, les principes directeurs à l'attention des entreprises multinationales⁶ ne seront jamais que de vagues principes que les multinationales auront le choix de respecter ou pas.

À l'échelon régional, on trouve des définitions plus précises qui permettent de définir l'échantillon à réglementer. Ainsi, pour les besoins de la directive sur les Comités d'Entreprise Européens (CEE) de 1994, l'Union européenne a adopté une définition très opérationnelle : « *une entreprise de dimension communautaire est une entreprise employant au moins 1.000 travailleurs dans les États membres [de l'UE] et au moins 150 travailleurs dans au moins deux États membres différents* »⁷.

1. Coalition de pays en développement créée en 1964 à l'ONU.

2. Chesnais, François, *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1994.

3. UNCTAD, *International Investment Instruments : A Compendium, vol.1 Multilateral Instruments, Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations*, 1996.

4. BIT, *Déclaration de principes tripartites sur les entreprises multinationales et la politique sociale citée par Bruls, C., idem.*

5. OIT, *Les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, OCDE, 2008.

6. <https://www.oecd.org/fr/daf/inv/mne/2011102-fr.pdf>

7. Le texte de la directive est disponible à cette adresse : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:31994L0045&from=fr>

Si elle permet d'identifier un échantillon clair des firmes qui seront soumises à l'obligation d'informer et de consulter les travailleurs¹, sa portée géographique limitée au territoire de l'UE fait que, de facto, elle s'applique mal aux multinationales dont le centre de décision est situé hors de l'UE. La direction européenne servira de paravent au véritable centre de décision lorsqu'il faudra justifier une restructuration en Europe par exemple. En outre, elle exclut la sous-traitance du champ de la réglementation. En effet, une entreprise donneuse d'ordre n'« emploie » pas, au sens juridique du terme, les travailleurs de l'entreprise preneuse d'ordre.

Toutes les définitions que nous venons de présenter se limitent le plus souvent à présenter le degré d'internationalisation de l'entreprise – le nombre de filiales à l'étranger détenues par la maison-mère – comme étant un facteur déterminant de ce qu'est une multinationale. Elles ne prennent pas — ou très peu — en compte l'intensification du recours à la sous-traitance par les multinationales. Les principaux classements d'entreprises se concentrent, eux, sur des indicateurs quantitatifs comme le chiffre d'affaires ou les bénéfices réalisés dans le monde.

Si, comme nous l'avons montré dans les deux premiers articles de ce numéro du Gresea Échos, les indicateurs géographiques ou économiques sont importants, car ils permettent de classer les firmes et de construire des échantillons plus objectifs, ils sont loin d'identifier l'ensemble des déterminants plus qualitatifs du pouvoir des multinationales. Par ailleurs, ce ne sont pas nécessairement les activités des plus grandes ou des plus riches multinationales qui posent le plus de problèmes sociaux ou environnementaux. Le 20 août 2006, des déchets toxiques déversés sur environ 18 sites autour de la ville d'Abidjan en Côte d'Ivoire ont affecté la santé de dizaines de milliers de personnes et fortement endommagé l'environnement. Ces déchets « du Nord » ont été acheminés par Trafigura, une société de négoce et de transport de matières premières basée en Suisse². Trafigura est une grande entreprise, présente dans une quarantaine de pays dans le monde pour un chiffre d'affaires de 180 milliards de dollars en 2018³. Avec Glencore, elle est aujourd'hui l'une des plus grandes sociétés privées de négoce de matières premières dans le monde. Mais, à l'époque des faits en 2006, Trafigura n'était même pas renseignée dans le top 500 du magazine Forbes. En Europe, Ryanair

a changé le visage des relations professionnelles dans le secteur de l'aviation en imposant le travail low cost comme un avantage comparatif. Cette compagnie aérienne a un impact environnemental et social très important. Elle a fortement détérioré les conditions de travail dans le secteur. Mais, son chiffre d'affaires équivaut à moins de 15% de celui des géants du secteur que sont American Airlines, Delta ou la Lufthansa. Ryanair n'est pas une grande société multinationale. Pourtant, son impact sur les droits des travailleurs est significatif. La taille ou le chiffre d'affaires sont cruciaux pour mesurer l'impact d'une entreprise sur les économies nationales. Néanmoins, il faut aussi interroger d'autres caractéristiques de cet acteur pour mieux comprendre ce qui fonde son pouvoir et, par-là, son impunité : le mode de financement de l'entreprise, la place qu'elle occupe sur une chaîne d'approvisionnement, le type de relations de pouvoir qu'elle entretient avec les autres entités de cette chaîne d'approvisionnement, le secteur principal sur lequel elle est active ou encore l'architecture juridique internationale dans laquelle elle agit et qu'elle contribue à construire. L'analyse quantitative que nous proposons dans ce numéro du Gresea Échos doit donc être complétée par une recherche plus qualitative sur la structure ou les activités des multinationales mises en avant par nos classements.

2e obstacle : les fonds incognito au-dessus de la mêlée

Comme nous l'avons vu ci-dessus, les multinationales naissent aux États-Unis à la fin du 19^e siècle, portées par le contexte économique des Révolutions industrielles dans des secteurs tels que le transport ferroviaire, puis le pétrole, la chimie ou les télécommunications. Outre le contexte économique, c'est aussi la libéralisation progressive à la même époque du statut de société anonyme fondé sur les principes du Joint Stock Companies Act aux USA, de la responsabilité limitée (en France et en Belgique) ou de la limited liability Act en Angleterre. Ces principes protègent les biens propres de l'investisseur capitaliste. Ce dernier n'est plus responsable que pour son apport (limité) dans la société. Si cette dernière fait faillite, les banques ne peuvent par exemple plus saisir la maison ou d'autres participations détenues par l'investisseur. Ensuite, le capital peut être investi, indépendamment de la participation à l'organisation de la production. Le capitaliste ne doit plus être entrepreneur. Il peut se contenter d'un rôle de financier. Cela rend le capital extrêmement mobile. Il ne faut pas être sur place pour investir. On peut le faire à distance et donc exporter le capital. Enfin, avec une somme minimale, on peut contrôler une grande activité productive. La moitié du capital permet d'exercer une

1. Nous ne reviendrons pas ici sur le contenu et l'efficacité de la directive sur les CEE.

2. Ozden, Melik, *Impunité des sociétés transnationales*, Genève, CETIM, 2016.

3. Rapport annuel 2018 de Trafigura.

domination quasi absolue sur une firme. Mais, en cas de dissémination des actionnaires, des pourcentages beaucoup plus réduits permettent d'avoir un pouvoir considérable, avec, de plus, une prise de risque très faible¹. Ce que les organisations du mouvement social international cherchent à réguler, ce sont donc essentiellement des réseaux de sociétés anonymes. Ces sociétés peuvent avoir des tailles différentes et ne sont pas toujours de grandes entreprises.

Contrairement à une idée reçue, le pouvoir de la finance et du monde bancaire sur le monde industriel ne date pas des années 1980, la Belgique fait d'ailleurs office de précurseur dans la généralisation du capital financier. Dès 1835, deux établissements, la Société Générale de Belgique et la Banque de Belgique prennent un nombre incroyable de participations dans diverses sociétés houillères, métallurgiques ou de transport. Le modèle de la banque universelle qui collecte l'épargne des particuliers, prête aux entreprises ou prend des participations dans ces entreprises s'impose progressivement en France et en Allemagne dans le courant du 19^e siècle. Par contre, la nature, la stratégie des capitalistes-investisseurs et leur origine géographique vont se transformer au fil du temps. Les années 1930 voient la banque universelle entrer en crise. Progressivement, après la Seconde Guerre mondiale, les firmes deviennent trop grandes pour être détenues par une seule banque. Certaines multinationales s'autofinancent ou développent leur propre filiale financière. Enfin, la banque universelle achète des titres d'une entreprise. En échange de cet investissement, elle perçoit chaque année des dividendes (une partie du bénéfice réalisé). Mais, comme le montre le tableau réalisé par

Comme l'explique Henri Houben dans son ouvrage, suite à la régulation dont elles font l'objet après les dérives des années 1930, les banques vont progressivement être remplacées comme actionnaire des firmes multinationales européennes et américaines par les fonds financiers (fonds de pension puis Hedge funds ou fonds de private equity). Ces nouveaux rejets de la finance se nomment BlackRock, Vanguard group, State Street, The Capital group ou encore Berkshire Hathaway. Ils sont présents dans le capital de toutes les grandes multinationales cotées en bourse. À la différence des banques du 19^e siècle cependant, leur participation dépasse rarement le seuil des 5%. Ils n'ont pas nécessairement un représentant au conseil d'administration de l'entreprise et ils s'occupent finalement peu de la gestion industrielle des entreprises dans lesquelles ils investissent. Ils n'en ont pas besoin. En effet, dans la plupart des multinationales, le capital est tellement partagé entre les mains d'un grand nombre d'actionnaires, que quelques pour cent suffisent pour avoir un pouvoir d'influence sur la stratégie industrielle de l'entreprise. En outre, la menace d'un désinvestissement d'un de ces grands fonds financiers provoquera une réaction en cascade des autres. Comme l'a théorisé l'économiste français André Orléan², les actionnaires ne construisent pas nécessairement leur stratégie d'investissement de manière rationnelle, mais plutôt par mimétisme. Le plus souvent, ils copient le voisin. Lorsqu'un grand fonds financier décide de vendre sa participation dans une entreprise, il est fort probable que les autres feront de même. Et ce peu importe la raison qui a poussé le premier spéculateur à vendre. Dès lors, l'entreprise se trouvera en position de faiblesse et pourra même être rachetée par un concurrent. C'est ce qui

s'est passé lorsque l'indien Mittal a réussi à racheter en juin 2006 la française Arcelor, une multinationale pourtant bien plus grande que lui. Les fonds financiers, qui possédaient ensemble 30% du sidérurgiste européen, ont fait basculer la bataille boursière en

faveur de Mittal. Et ce n'était pas le projet industriel de Lakshmi Mittal, déjà inexistant à l'époque, qui a motivé les fonds, mais bien le retour sur investissement promis³... C'est donc en offrant des retours sur

Figure 2. Évolution de la rémunération annuelle moyenne des actionnaires aux États-Unis par type de gain et par période 1950-2015 (en milliards de dollars courants)

	50-60	60-73	73-81	81-90	90-00	00-07	07-15
Dividendes	9,0	17,4	40,4	94,4	245,8	461,7	652,2
Gains capital	24,4	64,3	21,6	218,7	1 211,3	662,3	1 105,0
Total	33,3	81,7	62,0	313,0	1 457,2	1 124,1	1 757,3

Source : Henri Houben, *Le nouveau capital financier*, Gresea, http://www.gresea.be/spip.php?page=print&type=article&id_article=1813

Henri Houben ci-dessus, pour les États-Unis à partir des années 1950, il est plus intéressant pour un actionnaire de réaliser des gains sur la vente de placements que de percevoir des dividendes sur un titre de propriété conservé pendant de nombreuses années.

1. Houben, H., *Historique des multinationales*, Gresea, 2010, étude disponible sur le site Mirador à l'adresse : http://www.mirador-multinationales.be/IMG/pdf/historique_des_multinationales.pdf

2. Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

3. Rydberg, Erik, *Mittal-Arcelor, les « trente salopards » emportent la mise*, <http://www.mirador-multinationales.be/divers/a-la-une/article/mittal-arcelor-les-trente-salopards-emportent-la-mise>

investissement sans aucun rapport avec les bénéfices qu'une entreprise sidérurgique peut dégager que Lakshmi Mittal a remporté la mise. En faisant cela, il s'engageait en quelque sorte auprès de ses actionnaires à détruire progressivement les capacités industrielles du premier sidérurgiste mondial pour financer des dividendes ou des rachats d'actions... Ce que l'on observe finalement depuis 2007. Par le

« Par le simple chantage au désinvestissement [ou à l'investissement], les fonds financiers exercent un pouvoir d'influence sur les choix industriels posés par les organes de gestion des multinationales. »

simple chantage au désinvestissement [ou à l'investissement], les fonds financiers exercent un pouvoir d'influence sur les choix industriels posés par les organes de gestion des multinationales. La pression actionnariale à court terme engendre des répercussions en chaîne sur tout le groupe, et donc sur ses pratiques sociales ou environnementales.

Comme le montre la **figure n°3** ci-dessous, le fonds financier est un lieu de pouvoir substantiel de la phase actuelle de mondialisation. Les actions de chaque société multinationale n'ont sans doute jamais été autant partagées entre un grand nombre d'actionnaires. Mais, les principaux fonds financiers détiennent des actions de presque toutes les plus grandes sociétés multinationales américaines et

européennes¹, ce qui leur offre un pouvoir important tout en les protégeant du risque. Si une entreprise de leur portefeuille connaît des difficultés, leurs autres investissements compenseront largement les pertes.

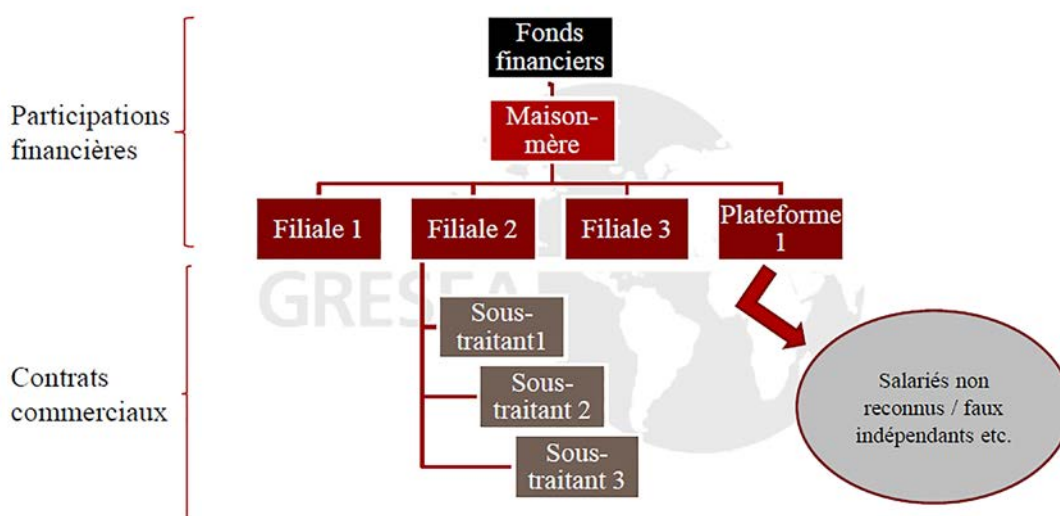
Peut-on imaginer contraindre les multinationales du secteur pharmaceutique à produire des médicaments à bas coûts contre les principales épidémies qui ravagent le continent africain, ArcelorMittal à arrêter d'empoisonner l'air respiré par les habitants de Galati (Roumanie), Alphabet (Google) à respecter la vie privée des gens, Nike à prendre en considération les conditions de travail dans les usines du Sud-Est asiatique, sans réglementer l'activité de BlackRock qui est l'actionnaire commun de toutes ces firmes ?

BlackRock est la société financière par excellence. Elle possède au moins 5% du capital de quatre firmes cotées sur dix aux États-Unis. Elle est considérée comme l'institution financière la plus influente du monde. Elle gérait des actifs pour 6.288 milliards de dollars fin 2017. C'est davantage d'argent que la plus grande banque, l'Industrial and Commercial Bank of China, qui ne dispose que de 4.010 milliards². C'est aussi l'équivalent de 12 fois le PIB belge...

Finalement, même si le phénomène est moins visible que dans les années folles (1920), le capital n'a jamais été aussi concentré entre peu de mains qu'à l'époque actuelle. On ne parle pas de BlackRock, de The Vanguard Group ou de State Street aux journaux

1. Voir à ce sujet le portail www.mirador-multinationales.be
2. Houben, Henri, *Le monde malade de la finance ?*, Charleroi, Couleur Livres, 2017.

Figure 3. Structure d'une société multinationale au 21e siècle



Source : Bruno Bauraind, Gresea, 2019.

télévisés ou dans la presse quotidienne, à l'exception des journaux financiers. C'est sans doute pour cela que ces lieux de pouvoir ne sont pas — ou très peu — remis en cause, qu'ils ne sont pas au centre d'une campagne internationale des ONG ou des syndicats.

3e obstacle : Le sous-traitant en dessous de la mêlée

La déconcentration productive¹ est un élément crucial lorsqu'on discute du pouvoir des sociétés multinationales aujourd'hui. En effet, ce principe, initié par les conglomérats japonais à la fin de la Seconde Guerre mondiale, consiste à fragmenter l'entreprise en petites entités, puis à les mettre en concurrence commerciale. Chaque filiale, chaque sous-traitant, chaque atelier devient alors un centre de profits autonome. La maison-mère lui attribue des objectifs de rentabilité à atteindre. Résultats à l'aune desquels il ou elle sera jugée dans la compétition que se mènent les différentes entités à l'intérieur de la multinationale. Cette déconcentration peut être appliquée au périmètre de l'entreprise (recours à la sous-traitance, à la franchise). On l'appelle alors externalisation. On peut aussi « déconcentrer » le personnel de l'entreprise (CDD, intérimaire...). On parlera alors plus communément de flexibilité.

Aujourd'hui encore, le monde politique a très mal compris ce phénomène. Il y voit encore souvent une « PMEisation » du monde économique. La PME serait devenue le poumon économique et innovant de nos économies... sauf que la plupart de ces entreprises, si petites soient-elles, n'ont quasiment aucune indépendance décisionnelle. Dans les années 1990, certaines organisations syndicales défendaient une « bonne » flexibilité interne (mobilité interne, formation continue, etc.) gage d'une compétitivité de la qualité pour l'entreprise et l'emploi. Elles combattaient par contre la mauvaise flexibilité externe (recours à la sous-traitance, embauche de CDD, compétitivité coût, etc.). Force est de constater que, si elle n'a jamais existé, cette distinction introduite notamment par Robert Boyer au début des années 1990 ne fait plus sens aujourd'hui. Elle n'a tout d'abord jamais existé dans les pays de production au Sud. Ensuite, les entreprises, même au Nord, ont désormais recours aux contrats précaires et à la polyvalence afin de sous-traiter ou de restructurer plus facilement. Les deux types de flexibilité se renforcent et ont pour conséquence une dégradation générale des conditions de travail.

La déconcentration productive permet tout d'abord aux centres de décisions des multinationales de transférer la valeur ajoutée produite dans des usines à bas coûts vers des centres financiers. Comme nous l'avons illustré dans le deuxième article de ce numéro, la mise en concurrence des sous-traitants va contraindre ces derniers à baisser le prix de vente de leur production pour emporter le contrat avec la société multinationale. Cette baisse de prix va transférer le bénéfice qui aurait dû être réalisé par le sous-traitant – dans une situation d'indépendance parfaite – vers le donneur d'ordre. Paradoxalement, la déconcentration productive favorise la concentration financière en même temps qu'elle fragmente la chaîne d'approvisionnement. Ensuite, elle peut entraver les capacités d'organisation et de résistance des travailleurs, deux éléments qui, historiquement, dépendent fortement de la concentration ouvrière et de la stabilité du contrat de travail. Enfin, la sous-traitance masque complètement la responsabilité du donneur d'ordre en termes de droits des travailleurs, de droits humains, de respect de l'environnement, etc. Ainsi, quelques années de rêveries béates passées, il est aujourd'hui prouvé que l'économie numérique ne permet en rien de limiter la pollution. Chaque email, chaque « clic » sur l'Internet pollue. Cette croyance en une économie numérique dématérialisée et neutre pour l'environnement est en partie due au fait que la production du hardware (smartphones, ordinateurs, puces électroniques, etc.) nécessaire au fonctionnement des Apple, Google, Amazon et autres est largement invisibilisée par le recours à la sous-traitance dans les pays à bas salaires, de la mine à l'usine d'assemblage. On peut estimer que la production du hardware représente à peu près 45% de la consommation d'énergie du secteur numérique, dont une bonne partie, pour extraire les métaux et les raffiner, l'autre moitié (55%) se répartit entre les serveurs (16%), les routeurs (19%) et la consommation de nos appareils (20%).²

La plateforme numérique est sans doute la forme la plus aboutie de « déconcentration productive ». Si elle est adoptée par les entreprises dites du numérique, cette organisation de la production est désormais appliquée dans d'autres secteurs. Elle se trouve renforcée par les pouvoirs publics qui lui donnent une légitimité et un cadre juridique au travers de statuts précaires comme celui d'auto-entrepreneur en France³. Ce « toyotisme » poussé à l'extrême repose sur le principe de transformer chaque

1. Coutrot, Thomas, *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste ?*, Paris, La découverte, 1998.

2. Gelin, Romain, *Des limites de la transition : pour une décroissance délibérée*, A paraître aux éditions Couleur livres, 2019.

3. Dufresne, Anne, *Coursiers de tous les pays, unissez-vous ! En lutte contre le capitalisme de plateforme*, Bruxelles, Gresea Échos n° 98, Avril-juin 2019.

travailleur individuel en sous-traitant par le remplacement du droit du travail par le droit commercial (voir figure 3). Il dilue encore plus fortement la notion de responsabilité, invisibilise le travail et la production de valeur. Si bien que certains observateurs ont vu dans la numérisation de l'économie la disparition du travail¹. C'est oublier un peu vite le travail des chauffeurs Uber, des livreurs Deliveroo ou des femmes en Asie qui produisent les smartphones, outil-pivot de cette soi-disant révolution industrielle.

« Ce « toyotisme » poussé à l'extrême repose sur le principe de transformer chaque travailleur individuel en sous-traitant par le remplacement du droit du travail par le droit commercial. »

Par la déconcentration productive, la société multinationale intègre même une partie du secteur informel. Le creuseur congolais fait partie de la chaîne d'approvisionnement des métaux tout comme le livreur migrant à Paris. Désormais, des livreurs Deliveroo ou UberEats « louent » à des travailleurs migrants sans-papiers (et donc sans possibilité de se connecter à l'application) leur compte afin qu'ils puissent travailler pour la plateforme. Les migrants sont tenus en échange de reverser une partie de leur gain aux loueurs². Le travailleur « avec papiers » devient alors un mini centre de décisions qui s'octroie une partie de la valeur ajoutée produite par le travailleur « sans-papiers ». Une *économie du maquereutage* se met ainsi en place dans les grandes villes françaises, au cœur de l'organisation productive d'une « multinationale »...

L'éclatement de la chaîne d'approvisionnement rend l'action des travailleurs ainsi que toute perspective de réglementation des sociétés multinationales très compliquées. Pourtant, il n'est plus vraiment question aujourd'hui d'interdire la sous-traitance, même au niveau local. Les revendications syndicales se portent surtout sur la « co-responsabilité des co-contractants ». Une notion compliquée à définir et à appliquer dans un contexte qui voit les fameux « co-contractants » se démultiplier. Il en va de même pour les propositions visant à faire la transparence sur la chaîne d'approvisionnement.

« Peut-on dès lors imaginer réglementer l'action des multinationales sans stabiliser leur périmètre en interdisant la sous-traitance ? »

1. Paul Jorion par exemple.

2. <https://www.letemps.ch/economie/coursiers-soustraient-leurs-livraisons-migrants>

Peut-on dès lors imaginer réglementer l'action des multinationales ou rendre les chaînes d'approvisionnement transparentes sans stabiliser leur périmètre en interdisant la sous-traitance, au moins pour certains degrés ? Le recours à la sous-traitance pour certaines étapes de la production ne se justifie que par la possibilité pour la multinationale de baisser ses coûts de production et d'externaliser ses responsabilités sociales ou environnementales. Dès lors, revenir à l'interdiction de la sous-traitance n'est pas radical, mais seulement légitime.

4e obstacle : Sortir de l'acculturation néolibérale

Ce dernier obstacle est le plus important, mais aussi le plus difficile à saisir et à rendre concret. L'entreprise multinationale du 21^e siècle est évidemment l'enfant du régime néolibéral. Ce régime est tout d'abord fondé sur la domination de la finance sur toutes les dimensions de la vie. De la liste de naissance à la maison de repos, nous nous trouvons entre les mains des fonds financiers. Il repose ensuite sur la spécialisation du rôle de l'État en un cadre juridique favorisant l'initiative privée. Ces lignes ne seraient pas suffisantes pour détailler le nombre de mesures visant la compétitivité (saut d'index, révision de l'impôt sur les bénéfices, temps de travail, etc.) prises par le dernier gouvernement belge. Enfin, le néolibéralisme exclut les acteurs collectifs et individualise les rapports sociaux de production. Le travailleur se trouve seul face à son employeur.

Il est illusoire de demander à un enfant élevé dans un tel contexte d'adopter des comportements socialement et écologiquement responsables. La multinationale soucieuse de l'environnement relève de l'antilogie !

Il est donc très stimulant de voir des initiatives telles que le projet de traité contraignant onusien ou des lois de devoir de vigilance, même limitées, prendre corps. Cependant, ces initiatives resteront décevantes tant que les fondamentaux péremptoirs du régime néolibéral ne seront pas clairement remis en cause, dans le mouvement social y compris.

Le premier de ces dogmes néolibéraux est le lien mécanique tissé entre l'investissement des entreprises privées et la création d'emplois. Répété inlassablement par les médias ou le personnel politique depuis plusieurs décennies, ça a fini par rentrer dans les caboches. Si on n'attire pas l'investissement des firmes, on serait foutu. Et pourtant, comme le rappelait Frédéric Lordon dans le Monde Diplomatique,

aucune entreprise n'a jamais créé le moindre emploi... Le carnet de commandes peut le faire, mais pas l'entreprise. Seul le pouvoir politique peut décréter de l'emploi en dehors de toute demande pour un bien ou un service. Déconstruire ce principe nous permettrait déjà de nous mettre à l'abri du chantage à l'emploi et à l'investissement dont nous sommes l'objet depuis quarante ans. Cela ouvrirait aussi le champ des possibles tant en termes de réglementation des multinationales qu'en termes de rapports de production. En effet, même si on l'a parfois un peu oublié, il est possible de produire des biens et des services sans actionnaires et sans patrons²...

Le second dogme néolibéral tient la mondialisation comme un phénomène naturel. Si bien que tout opposant, s'il le crie trop fort, se trouve affublé de l'étiquette « nationaliste », bien rangé aux côtés de Marine Le Pen. C'est mal comprendre ce que recouvre le concept de mondialisation. Il s'agit de l'extension géographique des rapports de production capitalistes. La mondialisation est la condition de la survie du système capitaliste. C'est ce qui permet aux multinationales d'intégrer complètement des chaînes d'approvisionnement de la matière première jusqu'aux rayons de nos supermarchés. Le concept de mondialisation, ce n'est pas autre chose.

« Depuis trente ans, la fable de la mondialisation heureuse sert de paravent à une planification par les entreprises multinationales de l'économie mondiale ».

En outre, il n'existe aucune preuve empirique qui prouverait que le libre-échange est source de croissance économique, et encore moins de prospérité. À l'inverse, c'est la croissance économique qui permet le développement des échanges³. Enfin, depuis trente ans, la fable de la mondialisation heureuse sert de paravent à une planification par les entreprises multinationales de l'économie mondiale. Dans ce contexte, la réglementation des multinationales passera par une relocalisation de certains pans de l'économie, par un contrôle de la circulation des capitaux, par l'interdiction de certains types de contrats de sous-traitance et, surtout, par l'idée que la mondialisation n'est pas souhaitable pour une large majorité de la population mondiale.

1. Lordon, Frédéric, *Les entreprises ne créent pas l'emploi*, le Monde diplomatique, février 2014.

2. Hirtz, Natalia, *Entreprises récupérées en Argentine. L'exemple Brukman*, Gresea Échos n° 82, juin 2015.

3. Sapir Jaques, *Le libre-échange, la souveraineté et la démocratie*, janvier 2018. <http://www.econospheres.be/Le-Libre-Echange-la-souverainete>

Enfin, le troisième dogme à discuter est celui du technologisme. C'est l'idée que la seule issue face au réchauffement climatique et aux problèmes environnementaux tient dans le progrès technique. Cette prise d'otage place évidemment les multinationales au centre de l'échiquier. Elles détiennent les brevets et les capacités d'investissement même si celles-ci sont effectivement de moins en moins investies. Or, comme le montre Romain Gelin dans son ouvrage⁴, qu'il s'agisse de transition énergétique ou d'économie circulaire, la technique ne sera pas suffisante pour préserver la nature. Il faudra s'émanciper d'un système de production et de consommation au centre duquel on trouve les multinationales.

Conclusion

L'absence de droit international, autre que commercial, est évidemment au fondement du pouvoir des multinationales. Cela en fait des entités qui ont des droits, protégés par les réglementations commerciales internationales ou les législations nationales, mais très peu de devoirs. Et lorsqu'un pouvoir politique veut leur en imposer, le chantage à la délocalisation joue à plein.

Cette faille juridique que le mouvement social international et certains États s'emploient à combler n'empêche pas la lutte sociale et politique. Lorsqu'on n'a pas les juges de son côté, reste le conflit social. De nombreux cas de luttes victorieuses dans des entreprises multinationales démontrent que le combat ne doit surtout pas se limiter au prétoire. Les travailleurs de Philips, de Saint-Gobain, dès les années 1970, ont montré qu'un rapport de force pouvait naître de la lutte sociale, même au sein d'une multinationale. Plus proches de nous, les sous-traitants de Ford Genk⁵ ont montré qu'une multinationale américaine ne pouvait se départir de leur sort. Plus récemment, les travailleurs de Ryanair, des McDo en France, les livreurs d'UberEats ou Deliveroo prouvent que, même dans des secteurs précarisés, les mobilisations sont possibles. Dans les pays du sud où les mobilisations sociales contre les multinationales sont souvent les plus larges, mais aussi les moins médiatisées, de nombreux exemples montrent que l'impunité n'est pas qu'une question juridique. Dans le secteur des centres d'appels, les travailleurs tunisiens, marocains et algériens ont contraint les multinationales de la télécom à prendre en considération leurs revendications.

4. Gelin, Romain, *Des limites de la transition : pour une décroissance délibérée*, idem.

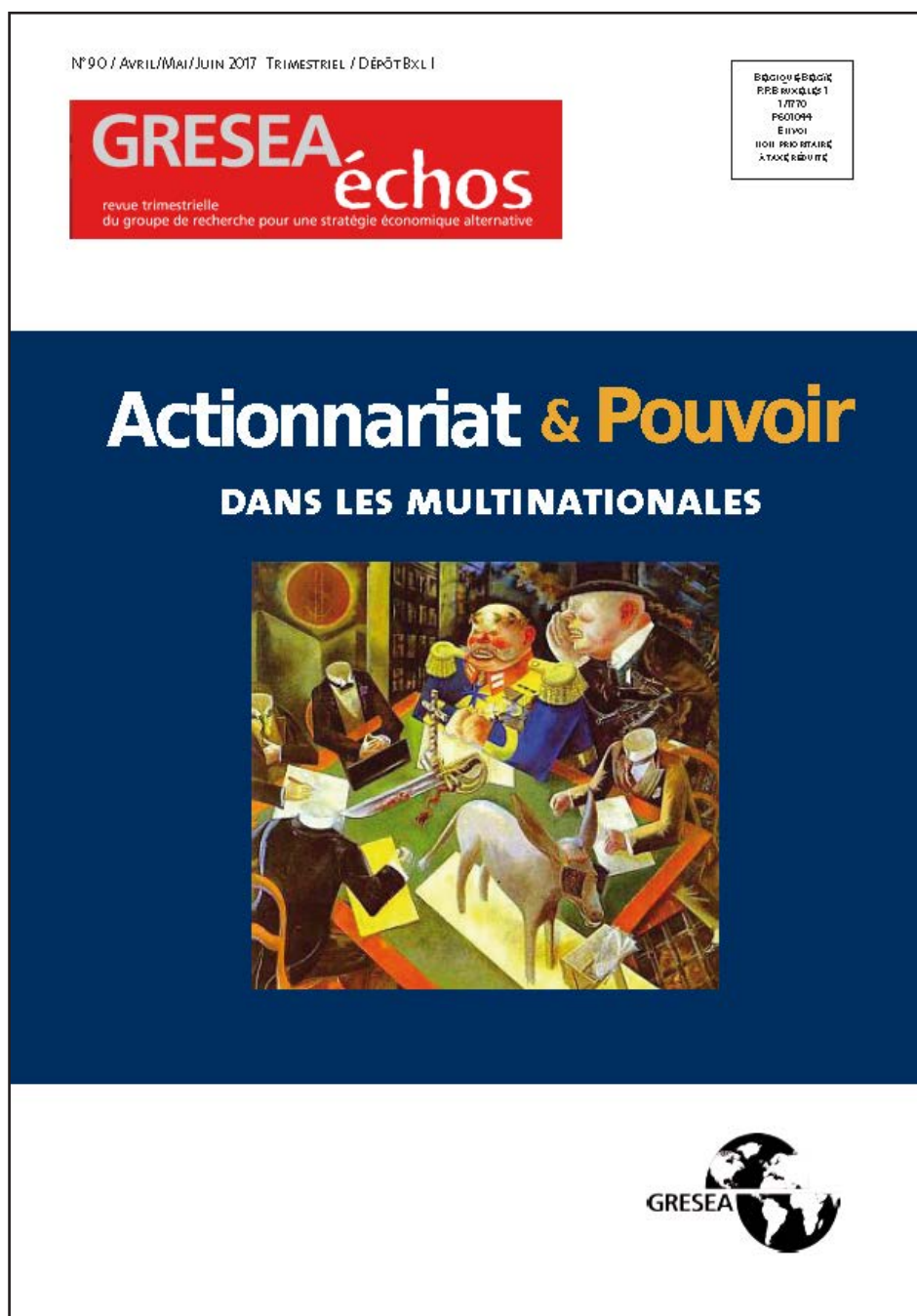
5. *Les exemples belges sont tirés des travaux du Collectif Yannis Gracos paru au CRISP.*

Dans le textile et l'habillement, les travailleurs du Sud-Est asiatique construisent des revendications transnationales pour mettre fin à leur mise en concurrence¹.

Le droit, qu'il soit « humain », social ou environnemental, n'est finalement que le résultat des luttes sociales. En oubliant ce précepte, le risque est grand que les organisations du mouvement social jouent, comme les multinationales, le jeu de la privatisation des normes. Et depuis 50 ans, on ne peut pas dire que ce soit un franc succès !

1. *Alliances transnationales des travailleurs*, Gresea Échos n° 78, 2014. <http://www.gresea.be/Alliances-transnationales-de-travailleurs>

À lire aussi : Gresea Échos 90, juin 2017
Actionnariat et Pouvoir dans les multinationales



Sommaire

Les théories libérales au secours de l'actionnaire
Actionnariat : De l'entreprise familiale à la multinationale
Investisseurs institutionnels et influence sur la gestion des entreprises ?
Qui sont les actionnaires du Bel-20 ?
Les pensions des Norvégiens dans Chevron : c'est éthique ?

Prix de vente : 6€ (info@gresea.be - www.gresea.be)