

Les FMN : acteurs transnationaux du droit international

1 - Qu'est-ce qu'une firme multinationale (FMN) ?

Une firme multinationale ou transnationale est une **société commerciale privée ou publique dont les activités se déploient à travers des filiales sur au moins deux pays et/ou continents**. Leur organisation juridique ne peut relever que du droit interne. Il s'agit souvent de groupes de sociétés disposant de multiples ramifications. Leur activité peut se limiter à un secteur particulier ou au contraire être diversifiée.

Les firmes multinationales se sont développées au début du XXe siècle, leur multiplication ayant été particulièrement marquée après la Seconde Guerre mondiale. Leur développement a le plus souvent été motivé par la conquête de nouveaux marchés et la réalisation d'économies d'échelle.

Une direction générale située à la tête du groupe incarne les intérêts communs des différentes filiales qu'elle défend à travers une stratégie globale. Elles peuvent ainsi rechercher à améliorer leur gestion en profitant des différences entre législations nationales pour augmenter le plus possible leurs profits. Cette stratégie globale de développement peut s'éloigner des intérêts de leur État d'origine ou de celui où elles s'implantent.

Pour s'affranchir des droits internes qui peuvent varier au gré des alternances politiques, **les firmes multinationales développent un droit qui leur est propre – la *lex mercatoria* ou « droit transnational » – pour régir leurs contrats et le règlement de leurs différends** ; ce droit repose sur la technique de *l'arbitrage*.

Source : [Qu'est-ce qu'une firme multinationale \(FMN\) ? | Vie publique.fr \(vie-publique.fr\)](#)

Dernière modification : 25 juin 2019

2 - Quel est le poids des multinationales dans les relations internationales ?

Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de quelques firmes multinationales peut être supérieur au produit national brut (PNB) de certains États, ce qui équivaut pour elles à disposer d'une véritable **puissance économique et financière**. Même si la qualité de sujet de droit international ne leur est pas reconnue, ce poids économique leur permet désormais de s'imposer comme de **véritables acteurs des relations internationales**.

Leur expansion dépassant très souvent le cadre de leur État d'origine, les stratégies économiques qu'elles développent peuvent ne pas coïncider avec les intérêts de ce dernier. En outre, les enjeux économiques sous-jacents à certains contrats qu'elles peuvent conclure avec des États ou leur implantation sur le territoire de l'un d'entre eux les conduisent parfois à **négozier de gré à gré directement avec les plus hauts responsables politiques**. De même, les enjeux technologiques et/ou de sécurité liés aux domaines où certaines d'entre elles interviennent (technologies de communication, armement...) peuvent mobiliser l'attention de ces derniers.

À l'instar des États, elles peuvent être tentées d'**employer divers moyens plus ou moins légaux pour peser sur la situation politique nationale ou l'orientation de la législation** de l'État où elles se sont implantées. Leur stratégie peut ainsi consister à contribuer au développement d'un État (construction d'infrastructures, éducation par exemple).

À l'extrême, cela peut aboutir dans certains cas à de la **corruption** pour renforcer une position et/ou éliminer la concurrence potentielle, voire **conduire au maintien d'un régime politique [pas toujours démocratique] favorable à leurs intérêts**.

Source : [Les multinationales dans les relations internationales | Vie publique.fr \(vie-publique.fr\)](#)

Dernière modification : 25 juin 2019