



Entreprises : en Europe, les champions sont vieux

Nicolas Véron

La mondialisation, en conférant aux grandes entreprises une puissance et une autonomie inédites, rend plus importante que par le passé la compréhension de l'identité de ces groupes complexes, différents à maints égards des autres formes d'organisation collective. Or les grandes entreprises restent encore mal connues ou font l'objet de distorsions de perspectives. Il est habituel de les comparer sur la base de critères quantitatifs : leur taille mesurée par les effectifs, la taille du bilan, les ventes : leur profitabilité ou leur valeur de marché. Des paramètres plus immatériels sont souvent évoqués, mais les présupposés sous-jacents ne sont pas toujours explicités, et les écarts d'une situation à l'autre sont souvent sous-estimés. Dans *L'Opinion européenne en 2007*, il avait été développé une analyse de la « nationalité » de ces acteurs, notion de plus en plus ardue à appréhender à mesure que ceux-ci franchissent les frontières¹. Dans le présent article, l'accent est mis sur l'histoire plutôt que la géographie : son objet est l'âge, non pas des capitaines, mais des entreprises elles-mêmes, et ce que l'observation de ce paramètre peut nous apprendre sur la diversité des modèles de développement en Europe et à travers le monde.

L'environnement des entreprises est, c'est bien connu, marqué par le court terme : le cours de bourse instantané, les résultats trimestriels ou annuels, le portefeuille des produits ou celui des

134 – L'OPINION EUROPÉENNE EN 2008

contrats qui se renouvellent à un rythme de plus en plus rapide, les équipes de direction de plus en plus fréquemment remplacées. Mais ces variations incessantes affectent une réalité dont le développement se situe également dans la longue durée. Quiconque a travaillé en entreprise – y compris les sociétés cotées, prétendument soumises à la dictature myope et uniformisatrice des marchés financiers – connaît l'importance de l'héritage lié à la création et aux grandes étapes de développement, avec une mémoire qui remonte souvent à plusieurs décennies. Les entreprises vivent dans le temps court, mais elles présentent aussi des continuités de temps long. Leurs péripéties passées ne sont pas indifférentes si l'on cherche à comprendre leur actualité et à faire des hypothèses sur leur avenir².

Les champions mondiaux

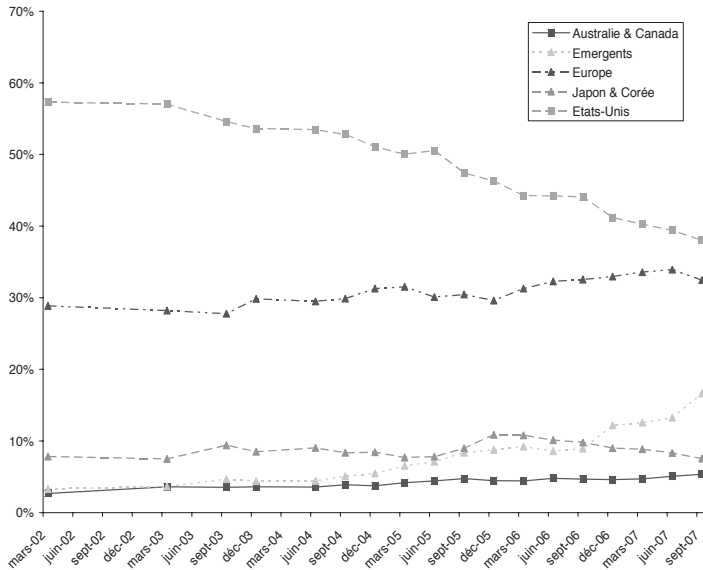
Les grandes entreprises cotées fournissent un terrain d'étude privilégié en ce sens, pour plusieurs raisons. Ce sont celles dont l'autonomie est la plus incontestable, à la différence notamment des entreprises d'État dont l'identité peut être difficile à séparer de celle des gouvernements qui, dans certains cas au moins, les dirigent de très près. La capitalisation boursière, bien que soumise aux aléas de l'humeur des marchés, fournit une mesure de richesse universelle, pour l'essentiel comparable d'un secteur d'activité à l'autre et d'un pays à l'autre bien mieux que d'autres éléments quantitatifs comme l'effectif, le chiffre d'affaires ou le profit. Les grandes entreprises cotées sont souvent les plus emblématiques, même si d'autres, notamment les grandes entreprises nationalisées, peuvent également avoir valeur de symbole. Elles sont aussi les plus puissantes : selon les calculs effectués par le cabinet de conseil McKinsey pour le quotidien *Financial Times*, les 150 plus grandes entreprises mondiales non cotées sont en moyenne sensiblement plus petites et de valeur moindre que les 150 premières sociétés cotées³.

L'évolution économique et financière récente fait que le monde des très grandes entreprises cotées est, pour utiliser l'expression favorite de la diplomatie française, de plus en plus multipolaire.

ENTREPRISES : EN EUROPE, LES CHAMPIONS SONT VIEUX – 135

Notre étude des plus grandes entreprises cotées dans le monde s'appuie sur le classement FT Global 500 publié depuis 2002 par le *Financial Times*, sur un rythme annuel puis trimestriel⁴. Une répartition par région d'origine des entreprises de ce classement montre en cinq ans une décroissance marquée de la part des entreprises américaines. L'explication de ce déclin relatif dépasserait le cadre du présent article et doit sans doute prendre en compte différents facteurs dont les effets se cumulent ; les variations de la parité euro-dollar, notamment, ne suffisent pas à expliquer l'ampleur de la tendance dans la période considérée.

FIGURE N° 1
FT Global 500 : Distribution par origine géographique
de la valeur boursière cumulée



L'avantage créé par cette situation pour la présente étude est que le dernier classement FT Global 500 en date (fin septembre 2007) présente un équilibre propice, avec environ un tiers constitué d'entreprises américaines, un autre tiers d'européennes et un tiers issues du reste du monde, avec une contribution en forte

136 – L'OPINION EUROPÉENNE EN 2008

croissance des marchés émergents. Il représente également un certain équilibre entre différents secteurs d'activités, reflétant l'importance des activités de services (notamment financiers) par rapport aux activités manufacturières traditionnelles.

FIGURE N° 2

Répartition sectorielle des entreprises du classement FT Global 500

Classement FT Global 500 - Septembre 2007	Nombre d'entreprises	Capitalisation cumulée (Mds.\$)	Part de la capitalisation totale
Industries extractives (pétrole, gaz, mines)	49	4.287	15%
Industries manufacturières	111	5.792	20%
Electricité et autres services collectifs	33	1.476	5%
Santé et pharmacie	33	2.214	8%
Produits et services de grande consommation	67	3.422	12%
Télécommunications et Médias	48	2.916	10%
Services aux entreprises	22	1.273	4%
Assurances	28	1.759	6%
Services bancaires et financiers	109	6.313	21%
Total	500	29.452	100%

Méthodologie de datation

Nous avons cherché à déterminer l'« âge » de chacune des entreprises du classement FT Global 500 en lui attribuant une « date de naissance ». Un tel exercice est rendu plus ardu par la difficulté à utiliser une méthodologie unifiée, l'imperfection des données disponibles et surtout les variations historiques des périmètres d'entreprises du fait des fusions, acquisitions, démembrements et nationalisations.

Pour certaines entreprises, la date de naissance ne fait guère de doute. Par exemple, l'entreprise Microsoft a été créée le 4 avril 1975 à Albuquerque par Bill Gates et Paul Allen : le géant actuel (cinquième capitalisation mondiale dans le classement FT Global 500 de septembre 2007) est directement issu de cet acte fondateur. La même simplicité se retrouve pour certaines entreprises beaucoup plus anciennes. Par exemple, Procter & Gamble a été fondée en 1837 à Cincinnati par William Procter, un fabricant de bougies, et James Gamble, un fabricant de savon. Dans le cas d'entreprises nées de fusions, la date retenue a été logiquement celle de

L'euro : connais mal !

Selon l'Eurobaromètre n° 287, 34 % des Irlandais ont des difficultés à identifier les pièces d'euros, 37 % des Espagnols sont dans le même cas. En revanche, les Slovènes, entrés dans l'eurozone le 1^{er} janvier 2007, obtiennent de meilleures performances : 45 % d'entre eux identifient correctement les pièces en euros. Les Finlandais, les Français et les Grecs se situent dans la moyenne.

la composante la plus ancienne, dans la mesure où les entreprises fusionnées étaient de taille à peu près comparable. Par exemple pour Royal Dutch Shell, la date de naissance retenue a été 1890, date de la création à La Haye de l'« Entreprise royale néerlandaise d'exploration de puits de pétrole dans les Indes néerlandaises », plutôt que 1897, date de création à Londres de la *Shell Transport and Trading Company* par les frères Marcus et Samuel Samuel (les deux sociétés fusionnèrent en 1909).

Une proportion minoritaire de cas renvoie à des parcours historiques plus complexes, pour lesquels l'attribution d'une date de naissance a nécessité une part de jugement. Pour des fusions entre sociétés de tailles très différentes, c'est la date de naissance la plus ancienne parmi les composantes les plus importantes qui a été retenue. Pour illustrer les choix correspondants par un exemple exceptionnellement complexe, dans le cas de Vivendi la date de naissance retenue est 1896, date de création de Pathé Frères à Paris (les autres composantes essentielles du groupe, dans la télévision, le téléphone, la musique et les jeux vidéo sont toutes plus récentes) tandis que 1853, date de création de la Compagnie Générale des Eaux, a été retenue comme date de naissance de Veolia Environnement, séparée de Vivendi en 2001 et qui a repris l'essentiel des actifs de l'ancienne Compagnie.

L'attribution d'une date de naissance est plus difficile encore pour des entreprises dont les actifs ont été regroupés à partir de nombreuses entités préexistantes, ce qui est typiquement le cas lors de la nationalisation d'un secteur tout entier. Par exemple,

138 – L'OPINION EUROPÉENNE EN 2008

EDF a été créée en 1946 par nationalisation de nombreuses compagnies d'électricité privées par le gouvernement provisoire de la République française. Pour suivre notre méthodologie, la date de naissance devrait logiquement être celle de l'entité la plus ancienne et/ou la plus significative parmi les compagnies nationalisées mais dans ce cas comme dans d'autres, cette information n'était pas disponible. En revanche, il est établi que l'essor de la génération de l'électricité dans les pays développés date pour l'essentiel de la dernière décennie du XIX^e siècle. Le début de cette période, soit 1890, a donc été attribué comme date de naissance à EDF, avec une part d'arbitraire mais une marge d'erreur vraisemblablement limitée. Une telle datation « au jugé » a été appliquée à 34 entreprises, soit un peu moins de 7 % de l'ensemble des cas, dont la grande majorité (29 sur 34) dans les secteurs de la production d'électricité, des télécommunications, de l'extraction d'hydrocarbures et du transport par rail.

Par ailleurs, le but de l'exercice étant d'identifier des trajectoires d'entreprises depuis la création jusqu'à l'inclusion dans le classement des « champions », les doubles comptages ont été éliminés : lorsqu'une même entreprise a donné naissance, par démantèlement ou essaimage (*spin-off*), à plusieurs entreprises répertoriées dans le classement, elle n'a été comptabilisée qu'une seule fois dans les statistiques qui suivent. Celles-ci portent donc sur un total de 493 entreprises « sources », compte tenu de situations de doublons qui ont conduit à en exclure sept du décompte⁵. Cependant, lorsque le *spin-off* a lui-même une date de démarrage identifiée dans le temps, c'est cette date qui a été retenue. Par exemple, le producteur d'aluminium Alcan est né de la séparation en 1928 des activités canadiennes de l'américain Alcoa (fondé en 1894) mais comme l'implantation de ce dernier au Canada date de 1902, c'est cette dernière date qui a été retenue comme date de naissance d'Alcan.

La quasi-totalité des données historiques utilisées pour ce travail est issue, soit des sites internet des entreprises concernées, soit des articles correspondants de l'encyclopédie en ligne *Wikipedia* lorsque ceux-ci ont paru offrir une fiabilité suffisante. Dans des cas très peu nombreux, il a été fait recours à des articles de presse évoquant l'histoire de l'entreprise en l'absence d'autres données.

Il convient également de souligner la très grande diversité des conditions de création des entreprises étudiées. Compte tenu de la définition retenue, la date de naissance correspond en principe à la création d'une activité *ex nihilo*, sans fonds de commerce pré-existant. Mais si dans la plupart des cas l'initiative est celle d'un ou plusieurs entrepreneurs, il s'est aussi parfois agi d'une initiative d'État (par exemple la Compagnie de Saint Gobain, créée à l'initiative de Colbert en 1665) ou du développement d'une nouvelle branche d'activité par un groupe préexistant (par exemple Sumitomo Metal Industries, fondée en 1897 par le groupe Sumitomo dont la création remonte à 1630). Il convient donc de garder en mémoire que le financement de la croissance de l'activité a été très différent d'un cas à l'autre, notamment dans la phase initiale, selon qu'il s'est agi de financements par l'État, par la maison mère ou les sociétés associées, par des capitaux externes ou par l'autofinancement issu de l'activité de l'entreprise elle-même.

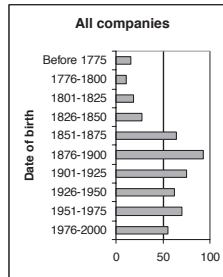
La pyramide des âges

Les 493 entreprises de notre base de données ont des âges variant de huit ans à plus d'un demi-millénaire. La plus ancienne est la banque UniCredit, dont les origines remontent à la création du mont-de-piété de Bologne en 1473 ; la plus récente est Reliance Communications, entreprise de téléphonie mobile du conglomérat indien Reliance, créée en 1999 et aujourd'hui valorisée plus de trente milliards de dollars.

Au total, la « pyramide des âges » fait apparaître une date de naissance médiane en 1904 : un peu plus de la moitié des champions mondiaux sont au moins centenaires. Un quart d'entre eux est né avant 1870, l'empreinte de la première révolution industrielle sur le paysage des grandes entreprises reste donc forte. À l'inverse, un autre quart de l'échantillon a été fondé après 1950, ce qui correspond à une croissance très rapide puisque même la plus petite capitalisation du classement FT Global 500 de septembre 2007 (la banque norvégienne DnB Nor) vaut plus de vingt milliards de dollars.

FIGURE N° 3

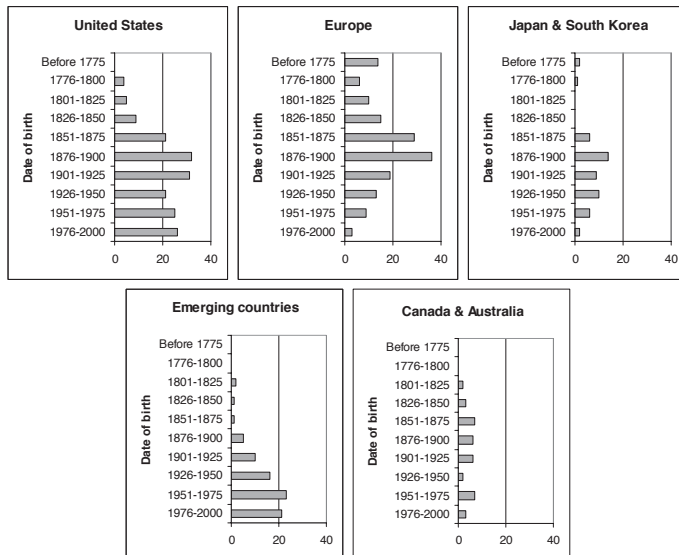
Pyramide des âges pour l'ensemble de l'échantillon (hors doublons)



Cette pyramide des âges décrit, à partir du milieu du XIX^e siècle, une émergence régulière d'une soixantaine de « champions » par quart de siècle, avec un pic à la fin du XIX^e siècle, période exceptionnellement pacifique et féconde de la « première mondialisation »⁶. Mais cette apparente régularité cache de fortes disparités, illustrée par les pyramides des âges par grands ensembles régionaux.

FIGURE N° 4

Pyramides des âges par grands ensembles régionaux

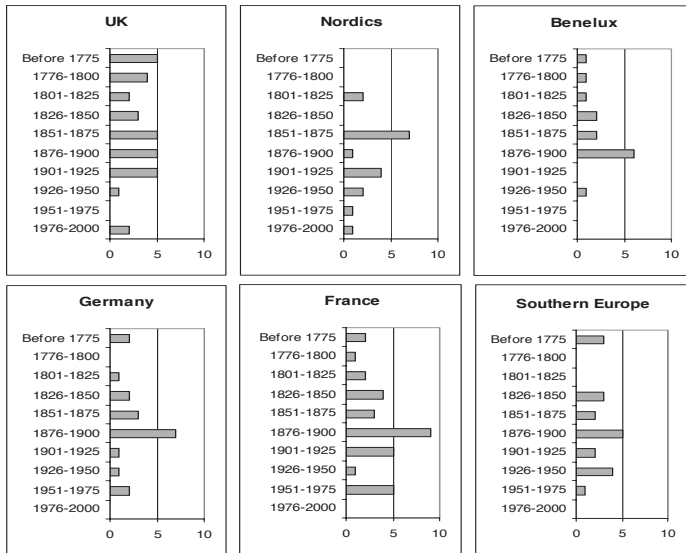


ENTREPRISES : EN EUROPE, LES CHAMPIONS SONT VIEUX – 141

On le constate, l'Europe se distingue par une pyramide des âges nettement tirée vers le haut : la date de naissance médiane pour les entreprises du vieux continent est 1877, contre 1899 pour l'ensemble Australie-Canada, 1908 pour les États-Unis, 1910 pour le Japon et la Corée et 1955 pour les pays émergents.

La différence la plus spectaculaire porte sur la période la plus récente. Seuls trois « champions » sont nés en Europe dans le dernier quart de siècle (BSkyB, Vodafone et le norvégien Renewable Energy Corporation), contre 21 dans les pays émergents (11 en Chine et à Hong Kong, 3 en Inde, 2 en Russie, 2 dans le Golfe, les 3 restantes au Mexique, en Afrique du Sud et à Taiwan⁷) et 26 aux États-Unis⁸. À l'intérieur de l'Europe, les différences sont moins marquées même si certaines spécificités nationales sont bien identifiables, notamment le démarrage précoce de l'essor des entreprises au Royaume-Uni.

FIGURE N° 5
Pyramides des âges dans les grands pays européens



La sécurité routière

38 500 morts sur les routes européennes en 2006, nous dit la Commission européenne. Ce chiffre représente cependant une baisse de 8 % par rapport à l'année précédente et un recul de 24 % par rapport à 2001. Les pays les plus dangereux sont les États baltes, la Grèce et la Pologne.

en deux vagues, téléphone fixe il y a un siècle et mobile plus récemment. Les services aux entreprises mêlent des activités très anciennes (postes) à d'autres très récentes (informatique et logiciel). L'assurance est principalement le fait de sociétés anciennes et stables. Le secteur bancaire et financier est dynamique à toutes les époques, avec un pic sous le règne de Napoléon III, du chancelier Bismarck et de la reine Victoria, qui est aussi l'époque des premières législations sur la limitation de responsabilité des sociétés par actions.

Que retenir de cette brève exploration démographique ? Les États-Unis ont un système national d'innovation, qui leur permet de générer de façon régulière et continue de nouveaux champions mondiaux dans les secteurs traditionnels (distribution, énergie) comme dans les hautes technologies. Dans les économies émergentes, c'est une dynamique de rattrapage à toute allure qui permet aux entreprises bien placées de se développer à une vitesse spectaculaire, et d'accéder en quelques années à un rang mondial. Mais l'Europe a achevé son cycle de rattrapage à la fin des trente glorieuses, sans devenir pour autant une pépinière d'entreprises innovantes. Ses vieilles grandes entreprises concentrent la croissance et tiennent fort bien leur rang dans la compétition mondiale – mais ne sont pas aisément remplacées s'il leur arrive malheur, un peu comme de grands arbres sous lesquels pas grand-chose ne pousse.

À l'observation de ces chiffres, il n'est guère surprenant que les Européens développent des attitudes défensives vis-à-vis de leurs « champions nationaux ». La France, par exemple, continue de

144 – L'OPINION EUROPÉENNE EN 2008

pleurer amèrement le deuil de Pechiney plus de quatre ans après sa disparition. Les champions du vieux continent sont vigoureux mais vieillissants. Ce n'est pas nouveau : Léon Blum écrivait en 1946 que « tandis que la règle du capitalisme américain est de permettre aux nouvelles entreprises de voir le jour, il semble que celle du capitalisme français soit de permettre aux vieilles entreprises de ne pas mourir »⁹. Mais cela se traduit inévitablement aujourd'hui, pour la structure économique de l'Europe, par une plus grande fragilité.