



HAL
open science

LES MANIFESTATIONS DE LA NOTION D'ENTREPRISE MULTINATIONALE EN DROIT INTERNATIONAL

Yann Kerbrat

► **To cite this version:**

Yann Kerbrat. LES MANIFESTATIONS DE LA NOTION D'ENTREPRISE MULTINATIONALE EN DROIT INTERNATIONAL. *L'entreprise multinationale et le droit international*, Editions Pedone, pp.57-72, 2017, Société Française pour le Droit International, 978-2-233-00833-6. hal-01957650

HAL Id: hal-01957650

<https://hal.science/hal-01957650v1>

Submitted on 21 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

SOCIÉTÉ FRANÇAISE
POUR LE DROIT INTERNATIONAL

colloque

de Paris 8 Vincennes - Saint-Denis

**L'entreprise
multinationale
et**

le droit international

Société Française pour le Droit International

**COLLOQUE DE
PARIS 8 VINCENNES – SAINT-DENIS**

**L'ENTREPRISE MULTINATIONALE
ET
LE DROIT INTERNATIONAL**

**SOUS LA DIRECTION DE
LAURENCE DUBIN, PIERRE BODEAU-LIVINEC,
JEAN-LOUIS ITEN ET VINCENT TOMKIEWICZ**

Editions PEDONE
13 rue SOUFFLOT
2017

© Editions Pedone, 2017,
ISBN 978-2-233-00833-6

Cet ouvrage constitue les actes du 50^{ème} colloque
de la Société française pour le droit international qui s'est tenu à
l'Université Paris 8 Vincennes – Saint-Denis
du 19 au 21 mai 2016

Société française pour le droit international

Présidents d'honneur

Hubert THIERRY †

Jean-Pierre QUENEUDEC

Jean-Pierre COT

Président

Alain PELLET

© Tous pays, tous supports

Editions A. PEDONE – PARIS – 2017

I.S.B.N. 978-2-233-00833-6

LES MANIFESTATIONS DE LA NOTION D'ENTREPRISE MULTINATIONALE EN DROIT INTERNATIONAL

par

Yann KERBRAT

Professeur à l'Ecole de droit de la Sorbonne (Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne)

L'entreprise multinationale (ci-après EMN) est-elle la notion imprécise d'un droit qui n'est pas encore consolidé ? L'observation empirique des diverses manifestations de la notion d'EMN (ou d'entreprise transnationale) en droit international conduit à se poser la question. La pratique internationale présente, en effet, deux traits singuliers en rapport avec elle. Il est significatif, d'abord, que la notion n'a pour le moment été utilisée que dans des instruments non contraignants ; on ne la trouve dans aucun traité ni acte hétéro-normateur d'une organisation internationale. Il apparaît, ensuite, que la notion est entourée d'un flou certain n'étant jamais vraiment définie dans les instruments qui l'utilisent et dont elle est pourtant l'objet principal. La notion est en conséquence imprécise et cantonnée jusqu'à présent à la *soft law* (I). L'explication de cet état du droit réside dans ce que, envisagée essentiellement de manière fonctionnelle par les acteurs de l'ordre juridique international, le contenu de la notion varie en fonction des questions posées et des objectifs poursuivis par les rédacteurs des instruments internationaux et de ceux qui les appliquent (II).

I. UNE NOTION DE *SOFT LAW* AUX CONTOURS IMPRÉCIS

Une notion ignorée du « droit dur »

Ce qui étonne d'abord lorsqu'on examine les occurrences de la notion d'EMN en droit international, est que, quoique omniprésente dans les discours politiques au sein des institutions internationales depuis les années soixante-dix, elle n'est employée que dans des instruments à caractère « recommandatoire » ou « programmatoire » : principes directeurs, codes de conduite, déclarations ou recommandations d'organisations internationales, etc. Il n'y est fait référence dans aucun instrument contraignant, pas même dans les traités qui pourtant les concernent au premier chef.

La notion est ainsi ignorée, de manière significative, en droit international des investissements. Les traités conclus en ces matières intéressent pourtant évidemment les multinationales en ce qu'ils favorisent le développement de leurs activités par le moyen, notamment, de la création de filiales, de succursales ou de *joint-venture* à l'étranger. Certaines de leurs dispositions les concernent même spécifiquement, quoiqu'implicitement. Il en est ainsi, par exemple, de la clause dite de déni des avantages insérée dans un nombre croissant de traités bilatéraux d'investissement (ci-après TBI) et dans certains accords de libre-échange. Introduite à l'article 17 des modèles américains de TBI de 2004 et 2012¹, cette clause est aussi présente dans les traités conclus par le Canada au cours des dernières années (par exemple le TBI Canada/Cameroun du 3 mars 2014² ou le TBI Canada/Serbie du 1^{er} septembre 2014³). Elle prévoit qu'un Etat partie peut refuser d'accorder les avantages accordés aux investisseurs de l'autre partie, lorsque l'investisseur est une entreprise qui est elle-même contrôlée ou possédée par des investisseurs d'un Etat tiers et lorsque, soit les investisseurs de l'Etat tiers ont cherché par la constitution de cette entreprise à contourner des mesures de sanction prises par l'Etat tiers, soit l'entreprise n'a pas d'activité substantielle (d'« activité commerciale importante ») sur le territoire de la Partie où elle est légalement constituée⁴. La clause figure aussi dans l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada (ci-après CETA) à propos non pas seulement des investissements, mais aussi des échanges de services et de marchandises⁵. Elle avait auparavant été intégrée dans l'ALENA (article 1113) et le Traité sur la Charte de l'énergie du 17 décembre 1994 (article 17). L'objet de cette clause, on le comprend, est d'empêcher que des abus soient commis (contournement de mesures de sanction ou *treaty shopping*) par le moyen de la constitution ou de l'élargissement d'un groupe multinational de sociétés : une société A d'un Etat tiers au TBI, crée une société B fantôme dans l'un des deux Etats parties au TBI, laquelle entreprise investit dans l'autre partie et entendant profiter des avantages qui sont conférés aux investisseurs par le TBI aux investisseurs de chacune des parties. La multinationale est donc au cœur de la clause de déni des avantages. Mais malgré cela, la notion d'EMN n'est mentionnée dans aucun des traités qui la comportent. Et ce, quoique par ailleurs ces instruments se réfèrent couramment à la notion plus large d'« entreprise », pour désigner tantôt l'investisseur, tantôt une forme d'investissement. Reprenant des formules habituelles dans les TBI, l'article 8 du CETA précise, de la sorte, que les formes que l'investissement peut prendre incluent :

¹ Ces deux modèles peuvent être consultés sur le site du Département d'Etat, aux adresses internet suivantes : <https://www.state.gov/documents/organization/117601.pdf> (dernière visite le 20 février 2017) ; <https://www.state.gov/documents/organization/188371.pdf> (dernière visite le 20 février 2017).

² Art. 18. Le texte de ce traité et des autres TBI cités *infra* peut être consulté sur le site dédié aux accords d'investissement de la CNUCED : <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA> (dernière visite le 20 février 2017).

³ Art. 19.

⁴ Sur cette clause, v. A. DE NANTEUIL, *Droit international de l'investissement*, 2^{ème} éd., Paris, Pedone, 2017, spéc. pp. 206-211.

⁵ Le texte de l'accord est disponible à l'adresse suivante : <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-INIT/en/pdf> (dernière visite le 20 février 2017). V. spéc. les articles 8.16 et 9.8.

L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET LE DROIT INTERNATIONAL

- (a) *an enterprise ;*
- (b) *shares, stocks and other forms of equity participation in an enterprise ;*
- (c) *bonds, debentures and other debt instruments of an enterprise ;*
- (d) *a loan to an enterprise ;*
- (e) *any other kind of interest in an enterprise.*

Il indique par ailleurs que :

investor means a Party, a natural person or an enterprise of a Party, other than a branch or a representative office, that seeks to make, is making or has made an investment in the territory of the other Party.

La notion d'entreprise est ainsi jugée pertinente par les rédacteurs de ces instruments de promotion des investissements et/ou des échanges, pas celle d'EMN.

On ne parvient pas davantage à trouver la notion d'EMN dans les instruments obligatoires du droit international fiscal. Pourtant, toutes les conventions établies sur le modèle de convention de l'OCDE sur le revenu ou la fortune, ou sur le modèle de l'ONU, c'est-à-dire la quasi-totalité des conventions en vigueur, comportent des dispositions qui les concernent spécifiquement : il s'agit de celles relatives à l'imposition des prix de transfert entre entreprises affiliées. Les prix de transfert sont ceux qui sont pratiqués dans les relations entre entreprises d'un même groupe et qui, lorsqu'ils sont exagérément bas ou hauts, peuvent être intégrés dans les bénéfices imposables des sociétés concernées. Les règles posées dans les conventions fiscales, tant bilatérales que multilatérales⁶, à cet égard visent très clairement des pratiques d'EMN. Le texte du modèle OCDE de convention fiscale le montre lorsqu'il énonce, à l'article 9§1, la règle d'imposition des bénéfices des entreprises « associées » :

Lorsque :

- a) une entreprise d'un Etat contractant participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise de l'autre Etat contractant, ou que
- b) les mêmes personnes participent directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise d'un Etat contractant et d'une entreprise de l'autre Etat contractant, et que dans l'un et l'autre cas les deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence⁷.

Les termes employés montrent que la disposition concerne spécifiquement le cas des multinationales. Examinant cette disposition, le rapport explicatif du Comité des affaires fiscales de l'OCDE intitulé *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et*

⁶ En particulier la Convention intra-communautaire de 1990 relative à l'élimination des doubles impositions en cas de correction des bénéfices d'entreprises associées.

⁷ Le texte du modèle 2014 cité peut être consulté sur le site de l'OCDE à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/fr/ctp/conventions/modele-de-convention-fiscale-concernant-le-revenu-et-la-fortune-2014-version-complete-9789264239142-fr.htm> (dernière visite le 20 février 2017).

des administrations fiscales, le souligne à plusieurs reprises⁸. Jamais pourtant l'expression « entreprise multinationale » n'est utilisée, ni dans le modèle, ni dans les traités qui s'en inspirent. Il en est de même dans le modèle onusien préparé par l'ECOSOC, et ce, alors même que le *Manuel Pratique des Nations Unies sur les prix de transfert à l'intention des pays en développement*, rédigé par le même Conseil économique et social, définit les prix de transfert comme étant « le mécanisme par le biais duquel on calcule le prix des transactions internationales entre les sociétés d'une *multinationale*, permettant ainsi de déterminer quelles parties du groupe dégagent des bénéficiaires ou accusent des pertes »⁹.

Pour trouver la notion d'entreprise multinationale en droit international (*lato sensu* comme incluant la *soft law*) il faut ainsi se tourner vers des textes dépourvus de caractère obligatoire :

- les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, adoptés en 1976 et plusieurs fois révisés¹⁰ ;
- la Déclaration tripartite de l'OIT de 1977 sur les entreprises multinationales et la politique sociale¹¹ ;
- un certain nombre de résolutions d'organes d'organisations internationales sans portée normative, parmi lesquelles quelques résolutions de l'Assemblée générale et du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies.

Ces textes, du moins les premiers, pèsent sans doute sur le comportement des acteurs internationaux. Ils peuvent indirectement induire des normes juridiques. Ils sont surtout accompagnés de procédures qui, à l'image de celle des points de contact nationaux de l'OCDE, exercent une influence sur les acteurs privés. Mais ils ne créent, *per se* et immédiatement, ni droit ni obligations internationales ni pour les Etats ni pour les EMN.

La notion d'entreprise multinationale ne serait-elle en définitive qu'une notion de droit mou ? Il est d'autant plus tentant de le croire qu'un flou est par ailleurs entretenu autour de la notion elle-même qui – c'est la seconde observation d'évidence que l'on peut tirer de la pratique internationale – n'est précisément définie dans aucun des instruments de *soft law* qui l'utilise.

⁸ *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2010*, OECD Publishing, 408 p., spéc. pp. 35 et suiv.

⁹ Version de 2013 du *Manuel*, disponible à l'adresse internet suivante : http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf (dernière visite le 20 février 2017) (italiques ajoutés). Le *Manuel* indique par ailleurs que « [t]he United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries is a response to the need, often expressed by developing countries, for clearer guidance on the policy and administrative aspects of applying transfer pricing analysis to some of the transactions of multinational enterprises (MNEs) in particular ».

¹⁰ Le texte de la déclaration peut être consulté sur le site de l'OCDE à la page <http://www.oecd.org/fr/investissement/mne/> (dernière visite le 20 février 2017).

¹¹ La Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale a été adoptée par le Conseil d'administration du Bureau international du Travail le 1^{er} novembre 1977 ; elle a été amendée en 2000 et 2006. Son texte peut être consulté sur le site de l'OIT à l'adresse suivante : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/documents/publication/wcms_124923.pdf (dernière visite le 20 février 2017).

Une notion sans définition textuelle précise

On ne trouve de définition de l'EMN qui fasse autorité ni dans la déclaration de l'OIT, ni dans les Principes directeurs de l'OCDE. L'un et l'autre de ces textes énoncent bien quelques éléments de définition mais précisent immédiatement que ces éléments ne sont qu'indicatifs : « [i]l s'agit *généralement* d'entreprises ou d'autres entités établies dans plusieurs pays et liées de telle façon qu'elles peuvent coordonner leurs activités de diverses manières » indiquent les Principes de l'OCDE d'une manière on ne peut plus vague¹². De manière tout aussi imprécise, la Déclaration de l'OIT expose avec tautologie au paragraphe 6 que :

Les entreprises multinationales comprennent des entreprises, que leur capital soit public, mixte ou privé, qui possèdent ou contrôlent la production la distribution, les services et autres moyens en dehors du pays où elles ont leur siège.

Aucun de ces deux textes ne permet en particulier de trancher entre une acception structurelle de l'EMN – un groupe de sociétés disposant d'implantations dans plusieurs Etats – et sa signification opérationnelle – une entreprise qui déploie une partie substantielle de ses activités dans un ou plusieurs pays, autres que celui où se trouve son centre de décision.

Présente seulement dans des instruments non contraignants, non définie précisément, est-ce à dire que la notion serait finalement rétive à son appréhension juridique, étrangère au droit, au droit international en particulier ? Il serait tentant mais hâtif de l'affirmer, car ce n'est pas ce que donne réellement à voir la pratique internationale. Ce qu'elle montre est que la manière dont est envisagée la notion d'EMN s'inscrit en réalité dans une conception qui n'est ni dogmatique ni formaliste, mais d'abord pragmatique et fonctionnelle, dans une démarche qui finalement conduit à faire dépendre la signification de la notion des objectifs poursuivis.

II. LE CHOIX D'UNE APPROCHE PRAGMATIQUE ET FONCTIONNELLE DE LA NOTION D'EMN DANS LA PRATIQUE INTERNATIONALE

Le mou et le flou, produit de l'appréhension pragmatique de la notion d'EMN

La première évidence à rappeler est que si la notion d'EMN est si peu utilisée en droit « dur », c'est d'abord parce que, au delà des discours politiques, elle s'avère bien souvent inutile pour appréhender le comportement des entreprises multinationales/transnationales. Les exemples susmentionnés tirés des traités d'investissement et des conventions fiscales le montrent. Les notions de société, de groupe de sociétés et de contrôle intra-groupe, dont les contours sont beaucoup mieux définis que celle d'EMN, suffisent la plupart du temps pour saisir par le droit les conduites des entreprises multinationales. La pratique interne le montre à foison. Ainsi, lorsque les Etats-Unis ont cherché en 1982 à

¹² Par. 4 des Principes directeurs précités, italiques ajoutés.

faire obstacle à la construction du gazoduc euro-sibérien en interdisant toute participation à ce projet aux sociétés multinationales américaines, c'est en étendant les sanctions prises par eux à l'encontre de l'URSS à toutes les sociétés « détenues ou contrôlées par des ressortissants ou résidents américains »¹³ qu'il y sont parvenus, et non pas par référence au concept d'EMN. De même, lorsque certains Etats des Etats-Unis ont opté pour l'imposition unitaire des groupes internationaux de sociétés, ils l'ont fait à partir de la notion de groupe de sociétés¹⁴. Sans doute peut-on trouver des questions pour lesquelles le droit interne utilise la notion d'entreprise¹⁵, mais jamais avec le qualificatif « multinationale ».

Quant à l'absence de définition précise de la notion d'EMN dans les instruments qui y font référence, elle est aussi la conséquence d'une option pragmatique. Elle n'est pas le fruit d'une omission ou d'une impossibilité, mais le résultat d'un choix qui a plusieurs explications.

D'abord, les rédacteurs des textes qui tendent à réguler l'activité des EMN ont sans doute voulu pallier tout risque d'enlisement des négociations au stade de la recherche d'une définition. Ce risque est réel ; les travaux de l'Institut de droit international (ci-après IDI) ont montré que même entre spécialistes de la matière, il n'est pas simple de trouver une définition qui fasse consensus. Dans son rapport préliminaire de 1976 à l'IDI sur les entreprises multinationales, B. GOLDMAN exposait que les membres de la Commission *ad hoc* de l'Institut avaient proposé des définitions très différentes de l'EMN qui se ramenaient schématiquement à trois conceptions¹⁶. Certains, comme Ph. JESSUP¹⁷, proposaient que l'accent soit mis sur le fait que les EMN exercent une partie substantielle de leurs activités dans un ou plusieurs pays autres que celui où se trouve leur centre de décision (définition « opérationnelle »). D'autres – S. BASTID par exemple¹⁸ – insistaient en revanche sur l'importance de la structure de l'EMN et le fait qu'une EMN est constituée d'une société-mère dans un pays et d'établissements ou filiales dans un ou plusieurs autres (définition « structurelle »). Quelques membres proposaient, enfin, qu'il soit tenu également

¹³ V. les *Regulations* du Département du Commerce in *Fed. Reg.*, vol. 47, n° 43 (4 mars 1982), pp. 9201-06, repr. in *I.L.M.*, vol. 21, 1982, pp. 859 et suiv. ; précisées par les *Regulations* du 22 juin 1982, *Fed. Rep.*, vol. 47, n° 163 (23 août 1982), pp. 36629-36630, repr. in *I.L.M.*, *ibid.*, pp. 864-866, spéc. par 385.2(c)(1) et (2). Sur l'affaire du gazoduc, v. en particulier B. AUDIT, « Extra-territorialité et commerce international. L'affaire du gazoduc sibérien », *Rev. crit. DIP*, 1983, pp. 401-434, et K. BOCKSLAFF, « The Pipeline Affair of 1981/82: A Case of History », *GYL*, vol. 27, 1984, pp. 28-37.

¹⁴ V. R. PINTO, « Le régime de 'l'imposition unitaire' dans les Etats membres de l'Union américaine et le droit international », *Droit et pratique du commerce international*, 1986, vol. 12, n° 4, pp. 531-562, ou CH. TOREM, « Le régime de 'l'imposition unitaire' », *Droit et pratique du commerce international*, 1985, vol. 11, n° 2, pp. 299-317.

¹⁵ Par ex. en droit du travail français, pour l'obligation de reclassement pesant sur les sociétés faisant partie d'un groupe ou d'une entreprise internationale à la suite d'une procédure de licenciement économique. V. l'article L 1233-4-1 du Code du travail.

¹⁶ B. GOLDMAN, « Les entreprises multinationales. Exposé préliminaire », *Ann. IDI*, 1977, vol. 57-I, pp. 266 et suiv., spéc. pp. 271-272.

¹⁷ V. *ibid.*, pp. 300 et suiv.

¹⁸ V. *ibid.*, pp. 296 et suiv.

L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET LE DROIT INTERNATIONAL

compte de la nationalité des dirigeants et plus rarement des détenteurs de capitaux de l'entreprise, considérant comme étant réellement multinationales les entreprises dont les dirigeants ou les détenteurs de capitaux possèdent des nationalités différentes. B. GOLDMAN indiquait que c'est la première définition qui a eu la faveur des membres de la commission de l'IDI mais que certains membres avaient néanmoins plaidé en faveur d'éléments correctifs, en combinant le critère opérationnel avec un critère structurel (R. MONACO ou L. M. REESE) ou quantitatif. Finalement, c'est une définition très large et prudente, combinant les deux premiers critères qui a été retenue dans la résolution sur les entreprises multinationales, adoptée à la session d'Oslo de 1977, aucun accord n'ayant pu être trouvé sur une définition plus précise :

Les entreprises formées d'un centre de décision localisé dans un pays et de centres d'activité, dotés ou non de personnalité juridique propre, situés dans un ou plusieurs autres pays, devraient être considérées comme constituant, en droit des entreprises multinationales.

Depuis lors, ni la doctrine, ni la pratique n'ont véritablement permis d'avancer à cet égard. Les dissensions restent grandes et les risques de blocage importants lorsqu'il s'agit de négocier une définition de l'EMN. Tels risques étaient encore soulignés en juillet 2016 par certains représentants présents lors de la première réunion du groupe de travail intergouvernemental mis en place par le Conseil des droits de l'homme aux fins de préparer un « instrument juridiquement contraignant » sur les entreprises transnationales et les droits de l'homme¹⁹.

Ensuite, les auteurs des textes ont apparemment voulu éviter d'ouvrir le débat sur la définition alors qu'il n'était sans doute pas utile de définir précisément la notion. C'est ce qui ressort très clairement des principaux instruments de droit mou cités plus haut. La Déclaration tripartite de l'OIT, indique ainsi dans son paragraphe 6 qu'« [u]ne définition juridique précise des entreprises multinationales n'est pas indispensable pour que la présente Déclaration puisse répondre à son but ».

La même idée est exprimée au paragraphe 4 de la partie I des Principes directeurs de l'OCDE (« concepts et principes ») : « une définition précise des entreprises multinationales n'est pas nécessaire pour les besoins des *Principes directeurs* ».

Lors de la première réunion du groupe de travail intergouvernemental du Conseil des droits de l'homme chargé d'élaborer un instrument contraignant, un Etat a suggéré que « l'instrument juridiquement contraignant » ne définisse pas non plus la notion d'entreprise transnationale indiquant que l'expérience montre qu'il est possible d'atteindre une compréhension commune de la notion sans qu'elle soit précisément définie²⁰. Cette position a été reprise par certains

¹⁹ V. *Report on the first session of the open-ended intergovernmental working group on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights, with the mandate of elaborating an international legally binding instrument*, doc. ONU A/HRC/31/50, spéc. par. 59.

²⁰ *Ibid.*, par. 59.

participants à la seconde réunion en octobre 2016²¹. En somme, on se contente d'une acception empirique de la notion, parce qu'une définition préalable précise n'est pas indispensable pour l'application du texte.

Enfin, l'absence de définition précise, qui vaudrait globalement, procède aussi d'une volonté des auteurs des textes sur les entreprises multinationales, surtout de ceux de l'OCDE et de l'OIT, de privilégier une approche fonctionnelle de la notion d'EMN qui puisse favoriser son adaptation aux finalités poursuivies.

L'absence de définition générale, la nécessaire approche fonctionnelle de la notion d'EMN

Alors qu'on oppose d'un point de vue théorique une acception structurelle de la notion d'EMN à sa signification opérationnelle, que l'on débat des avantages et inconvénients de l'expression entreprise multinationale par rapport à celle d'entreprise transnationale, la pratique montre qu'existe une nécessaire oscillation entre ces acceptions et ces expressions en fonction des questions posées et des moyens choisis pour y répondre.

En droit fiscal, la question à laquelle il s'agit de répondre se rapporte ainsi toujours au comportement de *groupes* transnationaux de sociétés. Ainsi que l'écrit B. CASTAGNEDE :

[a]u regard de la nature des problèmes fiscaux posés par [les] activités [internationales des entreprises], il y a lieu de distinguer entre les entreprises dont l'ouverture internationale se résume à une simple activité d'exportation, ne comportant pas le recours à des implantations extérieures, et celles dont le déploiement international s'exprime par la présence de succursales ou de filiales à l'étranger. Les premières ne sont pas véritablement concernées par la problématique fiscale internationale, même si elles ne peuvent ignorer les dispositifs fiscaux inhérents à l'activité d'exportation, notamment en matière de TVA. Les secondes se trouvent nécessairement insérées dans une 'structure fiscale internationale', faite, dans son expression la plus simple, de trois données élémentaires : le dispositif fiscal de leur Etat de résidence, le dispositif fiscal de l'Etat d'accueil de l'implantation extérieure, et la relation, formalisée ou non par une convention fiscale, entre ces deux dispositifs²².

L'objectif du droit fiscal étant de pallier le risque d'évasion fiscale lié à l'existence de personnes morales distinctes au sein de l'EMN, c'est ainsi à partir de la notion de groupe que les règles relatives à l'imposition du bénéfice des personnes morales sont ajustées. L'EMN n'est une notion pertinente dans ce contexte qu'en ce qu'elle renvoie à celle de groupe international de sociétés.

²¹ V. *Report on the second session of the open-ended intergovernmental working group on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights*, doc. ONU A/HRC/34/47, spéc. par. 93. V. *contra*, les positions d'autres participants à cette même réunion, résumées aux pars. 96 et 99 du même document.

²² B. CASTAGNEDE, *Précis de fiscalité internationale*, 5^{ème} éd., Paris, PUF., 2015, n° 59, p. 88 (italiques ajoutés).

L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET LE DROIT INTERNATIONAL

Lorsque l'objectif est de prévenir les atteintes aux droits de l'homme par les EMN, de protéger les minorités nationales ou les Etats les plus pauvres contre les appétits des multinationales, la structure de l'entreprise n'est, en revanche, pas l'élément essentiel. La structure et le fait qu'existe un groupe de sociétés ne sont éventuellement pertinentes que dans un second temps, lorsqu'il s'agit par exemple pour les victimes d'obtenir réparation des abus dans un contexte où les victimes se heurtent à l'existence d'une personnalité juridique distincte des sociétés membres du groupe, qui favorise un sentiment général d'impunité²³. C'est donc en premier lieu le caractère transnational des activités qui importe, ainsi, le cas échéant, que le caractère commercial de celles-ci et/ou la taille de l'entreprise et le volume de son activité internationale. C'est ce que révèle la pratique des points de contact nationaux de l'OCDE, tout particulièrement celle, très instructive, du Point de contact national suisse. Celui-ci a pris plusieurs décisions depuis décembre 2015 qui ont permis de préciser la notion d'entreprise multinationale dans le contexte des Principes directeurs. Deux d'entre-elles ont concerné la recevabilité de demandes de circonstances spécifiques introduites à l'encontre de la Fédération internationale de football, en relation, d'une part, avec la violation de droits des travailleurs migrants pour la construction des stades et installations destinés à la Coupe du Monde de 2022 (*Building and Wood Workers' International c. FIFA*)²⁴ et, d'autre part, avec l'acceptation par la FIFA de la candidature d'un dirigeant sportif du Bahreïn pour les élections à la présidence de la Fédération, alors que ce dernier est soupçonné d'avoir participé dans son pays à des mesures punitives de caractère politique à l'encontre de clubs et joueurs locaux (*Americans for Democracy and Human Rights in Bahrain c. FIFA*)²⁵. Dans les deux décisions, le Point de contact a souligné que les Principes directeurs ne définissent pas la notion d'EMN et que les entreprises concernées « *include enterprises in all sectors of the economy and that ownership may be private, State or mixed* ». Il a néanmoins dégagé trois critères décisifs pour la qualification d'une entité comme EMN. L'entreprise doit, d'abord, être constituée de sociétés ou d'entités établies dans plus d'un pays et reliées entre elles d'une manière telle qu'elle peut coordonner leurs opérations de diverses façons. En d'autres termes, elle doit constituer une unité économique (1^{er} critère) et développer des activités de caractère transnational (2^{ème} critère).

²³ V. à cet égard les remarques formulées par les participants à la deuxième session du groupe de travail du Conseil des droits de l'homme sur les sociétés transnationales et les droits de l'homme, *Rapport sur la deuxième session du Groupe de travail intergouvernemental à composition non limitée sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme*, doc. ONU A/HRC/34/47, spéc. par. 40.

²⁴ Point de contact national suisse, *Report concerning the Initial assessment, Specific Instance regarding the Fédération Internationale de Football Association (FIFA) submitted by the Building and Wood Workers' International (BWI)*, 13 octobre 2015, disp. sur le site du Point de contact suisse, sur la page : https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/NKP/Statements_zu_konkreten_Faellen.html (dernière visite le 21 février 2017).

²⁵ Point de contact national suisse, *Report concerning the Initial assessment, Specific Instance regarding the Fédération Internationale de Football Association (FIFA) submitted by Americans for Democracy and Human Rights in Bahrain (ADHRB)*, 17 août 2016, consultable sur le même site.

L'entité doit, en outre, être « impliquée dans des activités économiques ou commerciales » (3^{ème} critère). Ce dernier critère est apprécié lui-même de manière fonctionnelle, au cas-par-cas compte tenu du contenu de la demande dont le Point de contact a été saisi. La première demande d'examen de circonstances spécifiques a ainsi été jugée recevable eu égard au fait que la FIFA a conclu avec ses partenaires qataris des contrats de nature commerciale, notamment un accord sur les paris sportifs qui couvrent de nombreuses questions de type commercial (droits de commercialisation médiatique, financement, assurance, etc.). Or, il est reproché à la FIFA de n'avoir pas exercé sa *due diligence* lors de la conclusion de ces contrats, la FIFA ne s'étant pas assurée que ses partenaires respecteraient les droits sociaux énoncés dans les Principes directeurs. Le Point de contact a, en revanche, jugé la seconde demande comme étant irrecevable. Il a retenu à cette fin que la procédure d'élection interne à l'organisation ne peut être considérée comme faisant partie des activités commerciales de la FIFA.

La pratique du Point de contact national français est orientée dans la même direction. Celui-ci n'a pas défini la notion d'EMN dans son Règlement intérieur alors qu'il y a par ailleurs précisé en détail les conditions de recevabilité des demandes d'examen des « circonstances spécifiques ». Dans ses décisions, le Point de contact n'accorde pas non plus d'importance à la structure de l'entreprise. Il n'a toutefois examiné que des pétitions introduites à l'encontre de grosses multinationales françaises et étrangères ayant un volume d'activité très conséquent et transnational (Michelin, Accor, Eiffage, Sodexo, ou le groupe finlandais UPM pour sa filiale Papeterie Dorcelles²⁶). Ces grosses multinationales disposent, il est vrai, d'un réseau étendu de filiales et succursales à l'étranger, mais cette circonstance n'est pas jugée pertinente pour apprécier la recevabilité des demandes d'examen de « circonstances spécifiques ». Si la taille de l'entreprise semble être un élément important, ce n'est pas tant comme condition de recevabilité liée à la structure de l'entité mise en cause, que parce que le Point de contact conçoit son rôle comme étant celui d'offrir ses bons offices pour des violations d'une certaine ampleur des Principes directeurs, lesquelles ne sont en pratique commises que par de grandes EMN.

La pratique qui s'est développée en application des Principes directeurs de l'OCDE rejoint de ce point de vue celle des Etats en matière de réglementation de la concurrence. En ce domaine, comme dans celui des droits de l'homme, l'objectif du législateur est, en effet, non pas tant de remédier à des contournements de la loi de l'Etat d'origine qui seraient facilités par l'existence d'une pluralité de personnes morales au sein d'un même groupe transnational, que de maîtriser la puissance subversive des entreprises. Dans cette optique, l'élément principal est d'abord celui de l'unité économique formée par l'entreprise, caractérisée notamment par l'existence d'un processus centralisé de décision et d'une stratégie, sinon unique, du moins commune. C'est ce que la

²⁶ V. le Communiqué du 10 septembre 2014, <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/404591> (dernière visite le 21 février 2017).

L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET LE DROIT INTERNATIONAL

Cour de justice de l'Union européenne a indiqué dans son arrêt *Hydrotherm Gerätebau* du 12 juillet 1984 : « La notion d'entreprise, placée dans un contexte de droit de la concurrence, doit être comprise comme désignant une unité économique du point de vue de l'objet de l'accord en cause même si, du point de vue juridique, cette unité économique est constituée de plusieurs personnes, physiques ou morales »²⁷. Dans l'arrêt *Höfner* du 23 avril 1991, elle a ensuite précisé que, dans le même contexte, « la notion d'entreprise comprend toute entité exerçant une activité économique, indépendamment du statut juridique de cette entité et de son mode de financement »²⁸.

Ce sont également ces éléments d'identification de l'EMN qui ont été jugés essentiels dans le cadre des travaux qui avaient été entrepris aux Nations Unies en vue de l'élaboration d'un code de conduite sur les sociétés transnationales. Dans sa version de travail de 1983, les Etats hésitaient encore sur la définition précise de la société transnationale, mais étaient d'accord sur l'indifférence qu'il convenait de montrer à la structure sociétaire de l'entreprise :

Par « société transnationale », tel que ce terme est employé dans le présent code, on entend une entreprise publique, privée ou mixte, composée d'entités économiques qui opèrent dans deux pays ou plus, quels que soient la structure juridique et le secteur d'activité de ces entités, selon un système de prise de décisions (dans un ou plusieurs centres) qui permet l'élaboration de politiques cohérentes et d'une stratégie commune, et au sein duquel ces entités sont liées, que ce soit par des liens de propriété ou autres de telle façon que l'une ou plusieurs d'entre elles [puissent exercer] [exercent] une influence importante sur les activités des autres et, notamment, mettre en commun avec ces autres entités des informations, des ressources et des responsabilités²⁹.

Dans cette perspective, ainsi que l'écrivait F. RIGAUX, « [m]ême si, dans la pratique, la société transnationale est presque toujours un groupe transnational de sociétés, pareil caractère n'est pas, juridiquement, décisif »³⁰.

Dans ce contexte, l'entreprise peut être une ONG. La pratique du Point de contact suisse le montre encore. En décembre 2016, il a ainsi admis la recevabilité d'une demande d'examen de « circonstances spécifiques » dirigée contre le *World Wide Fund for Nature International* (WWF)³¹. L'affaire concerne le soutien financier et technique apporté par le WWF au gouvernement camerounais pour l'établissement d'une aire protégée dans le sud-est du pays.

²⁷ CJCE, *Hydrotherm Gerätebau GmbH c/ Firma Compact del Dott. Ing. Mario Andreoli & C. Sas.* (question préjud.), aff. 170/83, Rec. 1984, p. 3016.

²⁸ CJCE, *Klaus Höfner et Fritz Elser c/ Macrotron GmbH* (question préjud.), aff. C-41/90, Rec. 1991, p. 1979.

²⁹ Commission des sociétés transnationales, Rapport sur la session extraordinaire (7-18 mars et 9-21 mai 1983), *Documents officiels du Conseil économique et social*, 1983, supplément n°7 (E/1983/17/Rev.1), Annexe II. Le texte du projet est accessible sur le site de la CNUCED à l'adresse suivante : <http://investmentpolicyhub.unctad.org/Download/TreatyFile/2892>.

³⁰ F. RIGAUX, « Les sociétés transnationales », in M. BEDJAOUÏ (dir.), *Le droit international : bilan et perspectives*, Paris, Pedone/Unesco, 1991, pp. 129-139, spéc. p. 130.

³¹ *Report regarding the Initial Assessment, Specific Instance regarding the WWF international, submitted by Survival International Charitable Trust*, 20 décembre 2016, disp. sur le site susmentionné du Point de contact suisse.

Il est reproché à l'association de droit suisse de n'avoir pas fait preuve de la diligence requise avant d'accorder son aide à l'institution d'une zone de protection environnementale, décidée sans le « consentement libre, préalable et informé » du peuple Baka et d'une manière qui pourrait porter atteinte aux droits de ce peuple autochtone. Le Point de contact a admis la recevabilité de la demande en tenant compte du caractère transnational des activités du WWF, ainsi que du fait qu'une partie de celles-ci était de nature commerciale (le WWF vend, par exemple, des albums ainsi que l'utilisation de son emblème).

La démarche fonctionnelle qui entoure les textes internationaux relatifs aux EMN explique aussi que la notion d'entreprise multinationale puisse dans certains contextes englober les entreprises publiques, et les exclure dans d'autres. S'il s'agit de combattre les violations des droits de l'homme ou les atteintes à l'environnement, il n'y a pas de raison de les exclure. Dans une certaine mesure, il en va même d'une juste concurrence entre les entreprises privées et les entreprises publiques. La pratique des points de contact OCDE le montre encore. Le Point de contact suisse l'a expressément indiqué dans les décisions FIFA et WWF mentionnées ci-dessus. De son côté, le Point de contact français a accepté, début 2015, d'examiner des « circonstances spécifiques » qui mettaient en cause l'Agence française de développement (ci-après AFD), laquelle est un établissement financier public de l'Etat. L'affaire concernait le respect des normes sociales par un cocontractant camerounais de l'AFD et la question de savoir si l'AFD avait agi avec la diligence raisonnable requise vis-à-vis de celui-ci³². S'il s'agit en revanche de limiter les effets pervers des activités des EMN pour les économies des Etats en développement, il est moins évident qu'il faille englober les entreprises publiques parmi les entreprises multinationales, car alors c'est l'Etat qui agit au travers de son entreprise et le problème auquel on est confronté est celui d'un problème de concurrence entre Etats. Il ne s'agit plus de résister aux empiètements des intérêts privés sur les intérêts publics. La concurrence entre Etats n'est pas sur un même pied que la situation de concurrence dans laquelle peuvent se trouver entreprises privées et Etats.

En bref, la figure de l'EMN en droit international est à géométrie variable ; elle dessine une réalité qui change en fonction des objectifs poursuivis, et s'adapte aux problèmes socio-économiques qu'il s'agit de résoudre. Ce caractère variable de la notion d'entreprise multinationale fait à la fois sa faiblesse et sa force. Sa faiblesse en tant qu'elle peut être source d'équivoque ; sa force en tant que, malléable par son contenu, elle est facilement adaptable aux objectifs que les Etats se fixent.

³² Affaire *Teumagnie c/ Agence française de développement*. V. le communiqué du PCN en date du 25 mars 2015 sur le site de la Direction générale du Trésor, à l'adresse suivante : <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/411305> (dernière visite le 21 février 2017). Sur cet aspect également, la pratique des points de contact rejoint celle des Etats en matière de concurrence. Dans son arrêt *Höfner* précité, la CJCE a ainsi jugé qu'un office public pour l'emploi exerçant des activités de placement pouvait être considéré comme une entreprise aux fins de l'application des règles communautaires de concurrence.

RÉSUMÉ

L'observation empirique des diverses manifestations de la notion d'entreprise multinationale (EMN) ou transnationale en droit international permet de constater que la notion n'a pour le moment été utilisée que dans des instruments de *soft law* et qu'elle est, dans ceux-ci, entourée d'un flou certain, n'étant jamais précisément définie dans les textes qui l'utilisent. Les raisons de cet état de la pratique sont explorées dans la présente contribution, laquelle montre que cet état du droit est le produit d'une appréhension à la fois pragmatique et fonctionnelle de la notion d'EMN par les acteurs internationaux, qui privilégie à bon droit l'adaptation de la notion aux finalités poursuivies. Définie comme un groupe transnational de sociétés lorsqu'il s'agit de lutter contre les abus liés à la personnalité juridique distincte des sociétés composant l'EMN (en droit fiscal, par exemple), l'EMN est appréhendée comme unité économique transnationale lorsque l'objectif est de maîtriser la puissance subversive des EMN (pour la promotion des droits de l'homme notamment).

ABSTRACT

The empirical observation of the diverse manifestations of the concept of multinational enterprise (MNE) in international law shows that this notion has up to now only been used in soft law texts. Indeed, it has never been used in a treaty or in a normative decision of an intergovernmental organisation. Moreover, when expressly referred to in soft law, the notion is usually kept open and not precisely defined. This contribution explains the reasons of this state of international law and practice relating to MNEs. It shows that this situation is the product of a pragmatic and functional approach, which rightfully favours the adaptation of the concept of MNE to the objectives pursued. On the one hand, when the goal is to reduce abuse arising from the corporate veil between the various corporations of an MNE, it is considered in structural terms as a multinational group of companies (in tax treaties for example). On the other hand, when the objective is to limit the potentially subversive power of an MNE, it is viewed in its operative dimension as a unitary entity engaged in transnational economic activity, regardless of its legal status (especially in the field of human rights).

TABLE DES MATIERES

| | |
|--|----|
| <i>Préface</i> par Alain PELLET | 3 |
| <i>Avant-propos</i> | 7 |
| <i>Sommaire</i> | 11 |
| <i>Rapport introductif : L'entreprise multinationale, de la fragmentation à la reconstruction par le droit international</i> par Laurence DUBIN | 13 |

I. L'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE

LES FIGURES DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE

| | |
|---|----|
| <i>Les manifestations de la notion d'entreprise multinationale en droit international</i> par Yann KERBRAT | 57 |
|---|----|

LES RATTACHEMENTS DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE

| | |
|--|----|
| <i>Le point de vue du droit international privé</i> par Etienne PATAUT..... | 73 |
| <i>Le point de vue du droit international public</i> par Jean-Louis ITEN..... | 99 |

L'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE EN DROIT EUROPÉEN ET EN DROIT COMPARÉ

| | |
|--|-----|
| <i>Présentation des études de cas</i> par Walid BEN HAMIDA..... | 117 |
| <i>Affaire Shell aux Pays-Bas (Tribunal de district de La Haye) : quelques réflexions</i> par Claire BRIGHT..... | 127 |
| <i>L'affaire COMILOG (Cour d'appel de Paris) : l'appréhension du groupe multinational de sociétés par les règles de compétence juridictionnelle</i> par Etienne FARNOUX | 143 |

II. L'ENTREPRISE MULTINATIONALE, OBJET DU DROIT INTERNATIONAL

ENTREPRISE MULTINATIONALE ET DROIT INTERNATIONAL DU COMMERCE

| | |
|---|-----|
| <i>La place des entreprises multinationales dans l'OMC</i> par Vincent TOMKIEWICZ..... | 179 |
| <i>Les entreprises multinationales et les accords commerciaux préférentiels</i> par Habib GHÉRARI..... | 201 |

ENTREPRISES MULTINATIONALES ET DROIT FISCAL : LA LUTTE CONTRE L'OPTIMISATION FISCALE

| | |
|--|-----|
| <i>Les pratiques d'optimisation fiscale et le juge de l'impôt</i> par Marc PELLETIER..... | 223 |
| <i>La lutte contre l'optimisation fiscale à travers les instruments de l'OCDE</i> par Nicola BONUCCI..... | 235 |

ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

| | |
|--|-----|
| <i>Innovative Mechanisms for Enforcing International Obligations: The OECD's Anti-Corruption Work</i> par Mark PIETH..... | 249 |
|--|-----|

III. L'ENTREPRISE MULTINATIONALE, ACTEUR ET/OU SUJET DU DROIT INTERNATIONAL

LES CONTOURS DE LA PERSONNALITÉ JURIDIQUE DES ENTREPRISES

| | |
|---|-----|
| <i>Les activités normatives des entreprises multinationales</i> par Hervé ASCENSIO | 265 |
| <i>L'influence du droit international de l'environnement sur les entreprises multinationales, à propos de la proposition de loi française relative au devoir de vigilance des entreprises</i> par Béatrice PARANCE | 279 |
| <i>Les obligations des investisseurs étrangers</i> par Makane Moïse MBENGUE..... | 295 |

L'IDENTIFICATION DES OBLIGATIONS INTERNATIONALES DES ENTREPRISES

| | |
|--|-----|
| <i>Présentation des études de cas</i> par Patrick JACOB | 341 |
|--|-----|

L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET LE DROIT INTERNATIONAL

| | |
|--|-----|
| <i>L'affaire SOCAPALM (PCN français, belge et luxembourgeois) : une illustration des potentialités ouvertes par les points de contact nationaux pour garantir l'effectivité des principes directeurs de l'OCDE</i> par Marie GUIMEZANES | 345 |
| <i>L'affaire Mubende-Neumann (Comité des droits de l'homme) : l'obligation de l'Etat de faire respecter les droits de l'homme est-elle la voie à suivre ?</i> par Edouard FROMAGEAU et Dalia PALOMBO..... | 363 |
| <i>L'affaire Michelin en Inde (PCN français) : une illustration du rôle normatif du PCN et de l'effectivité des principes directeurs de l'OCDE</i> par Maylis SOUQUE..... | 381 |

IV. LA RESPONSABILITÉ DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

TABLE RONDE N°1 : LES DÉCLINAISONS DE LA RESPONSABILITÉ DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

| | |
|---|-----|
| <i>La responsabilité des Etats à raison des activités des entreprises multinationales</i> par Pierre BODEAU-LIVINEC..... | 409 |
| <i>La responsabilité (limitée) de l'entreprise multinationale et son organisation juridique interne – Quelques réflexions autour d'un accident de l'histoire</i> par Régis BISMUTH | 429 |
| <i>La responsabilité des entreprises en zone de conflit armé</i> par Muriel UBÉDA-SAILLARD..... | 449 |

TABLE RONDE N°2 : LA RÉALISATION OU L'ÉVITEMENT DE LA RESPONSABILITÉ

| | |
|---|-----|
| <i>Les apports de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), point de vue des entreprises</i> par Julie VALLAT | 477 |
| <i>La réparation du dommage et la place du règlement transactionnel, point de vue des praticiens</i> par Alexander UFF..... | 483 |

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

| | |
|--|-----|
| <i>Conclusions générales</i> par Laurence BOISSON DE CHAZOURNES | 511 |
|--|-----|

SOCIÉTÉ FRANÇAISE POUR LE DROIT INTERNATIONAL

- Colloque de Caen (mai 1975) - **La crise de l'énergie et le droit international.**
- Colloque de Bordeaux (mai 1976) - **Régionalisme et universalisme dans le droit international contemporain.**
- Colloque de Strasbourg (juin 1977) - **La circulation des informations et le droit international.**
- Colloque de Clermont-Ferrand (1978) - **Les travailleurs étrangers et le droit international.**
- Colloque de Poitiers (mai 1979) - **La frontière.**
- Colloque du Mans (mai 1980) - **Aspects actuels du droit international des transports.**
- Colloque de Nancy (mai 1981) - **L'Europe dans les relations internationales.**
- Colloque de Montpellier (mai 1982) - **Le droit international et les armes.**
- Colloque de Rouen (juin 1983) - **Perspectives du droit de la mer à l'issue de la 3^e Conférence des Nations Unies.**
- Colloque d'Aix-en-Provence (mai 1984) - **Les agents internationaux.**
- Colloque de Nice (mai 1985) - **Les Nations Unies et le droit international économique.**
- Colloque de Lyon (mai 1986) - **La juridiction internationale permanente.**
- Colloque de Strasbourg (mai 1987) - **Les organisations internationales contemporaines.**
- Colloque de Tours (juin 1988) - **Aspects récents du droit des relations diplomatiques.**
- Colloque de Dijon (juin 1989) - **Révolution et droit international.**
- Colloque du Mans (mai 1990) - **La responsabilité dans le système international.**
- Colloque de Toulon (mai 1991) - **Le navire en droit international.**
- Colloque du Québec (octobre 1992) - **Perspectives convergentes et divergentes sur l'intégration économique.**
- Colloque de Nancy (1993) - **L'État souverain à l'aube du XXI^e siècle.**
- Colloque de Rennes (1994) - **Le chapitre VII de la Charte des Nations Unies.**
- Colloque de Nice (1995) - **La réorganisation mondiale des échanges.**
- Colloque de Caen (1996) - **Droit d'asile et des réfugiés.**
- Colloque de Strasbourg (1997) - **La protection des Droits de l'homme et l'évolution du droit international.**
- Colloque d'Aix-en-Provence (1998) - **La codification du droit international.**
- Colloque de Bordeaux (1999)
- Droit international et droit communautaire perspectives actuelles.**
- Colloque de Paris (2000)
- Le Droit international et le temps.**
- Colloque de Clermont-Ferrand (2001)
- Le chef d'Etat et le droit international.**
- Colloque de Lille (2002)
- La juridictionnalisation du droit international.**
- Colloque de Genève (2003)
- La pratique et le droit international.**
- Colloque du Mans (2004)
- Le sujet en droit international.**
- Colloque de Rennes (2005)
- Les compétences en droit international.**
- Colloque de Grenoble (2006)
- La nécessité en droit international.**
- Colloque de Nanterre (2007)
- La responsabilité de protéger.**
- Colloque de Bruxelles (2008)
- L'État de droit en droit international.**
- Colloque d'Aix-en-Provence (2009)
- Le droit international face aux enjeux environnementaux.**
- Colloque d'Orléans (2010)
- L'eau en droit international.**
- Colloque de Poitiers (2011)
- Droit international et nationalité.**
- Colloque de Nancy (2012)
- L'État dans la mondialisation.**
- Colloque de Rouen (2013)
- Internet et le droit international.**
- Colloque de Lyon (2014)
- Droit international et développement.**
- Colloque de Strasbourg (2015)
- Le précédent en droit international.**

