



Commentaires sur la contribution de Thierry Coville, « L'entreprise familiale est-elle corrompue ? »

BY/PAR MILAD ZARIN-NEJADAN

Université de Neuchâtel¹

La contribution de Thierry Coville est fort intéressante et utile à plusieurs égards. Premièrement, elle porte sur une catégorie importante mais relativement peu étudiée d'entreprises. Dans la plupart des pays, les entreprises familiales (EF) constituent pourtant l'essentiel du tissu économique, y compris en Suisse où leur part est estimée à 88%. Elles sont aussi réputées pour être des modèles de longévité à l'image du producteur de vin alsacien Hugel & Fils fondée en 1639. Un aspect moins connu des EF concerne leur rentabilité dans la mesure où de nombreuses études font état d'une performance supérieure à la moyenne de ces entreprises.

Deuxièmement, cette contribution a le mérite d'écarter l'image vertueuse que dégagent habituellement les EF en nous rappelant que le comportement éthique ne fait pas forcément partie de leur ADN. En s'interrogeant sur la propension « naturelle » de ce type d'entreprises à s'engager dans la corruption, elle remet en question le bien-fondé de la sympathie dont elles bénéficient de la part du public et des autorités politiques.

Troisièmement, l'étude est fort bien documentée, fournissant au lecteur non spécialisé l'occasion de se familiariser avec la littérature théorique et empirique se rapportant de près ou de loin au sujet. La présentation est claire et facile à suivre.

Si l'auteur n'a pas jugé utile de définir ce qu'il entend précisément par EF, en revanche, il s'est donné une définition de la corruption, suffisamment large pour inclure, par exemple, les ententes cartellaires. De toute façon, quelle que soit la définition retenue, elle ne sera jamais universelle compte tenu de l'importance des références culturelles. On note également que le jeu d'influence politique peut se pratiquer sans qu'il y ait nécessairement une corruption explicite (par exemple, une menace implicite de délocalisation). Il conviendrait qu'une telle étude ne se limite pas à la corruption et que son champ d'investigation s'étende plus généralement au comportement non éthique ou frauduleux.

¹ Institut de recherches économiques (irene), Université de Neuchâtel, 2 rue Abram-Louis Breguet, CH-2000 Neuchâtel (Suisse), milad.zarin@unine.ch

Éthique et économique/Ethics and Economics, 12 (1), 2015
<http://ethique-economique.net/>

La distinction opérée par l'auteur entre facteurs « macro-économiques » et « micro-économiques » semble tout à fait adéquate même si les dénominations choisies ne sont pas suffisamment révélatrices de leur contenu. En fait, l'auteur distingue ainsi entre les éléments relevant de l'interaction de l'entreprise avec l'environnement dans lequel elle évolue (qualifiés de macro-économiques) et ceux ayant trait à son organisation interne (micro-économiques).

Parmi les caractéristiques des EF favorisant un jeu d'influence politique relevées justement par l'auteur et classées dans la première catégorie, on peut citer leur structure pyramidale, leur cohésion résultant notamment du caractère resserré de l'actionnariat et de la direction, et leur orientation à long terme. L'auteur aurait pu y inclure une quatrième caractéristique, à savoir l'enracinement local ou régional plus marqué pour les EF par rapport à la moyenne.

Quant aux facteurs de nature organisationnelle favorisant le comportement non éthique de la part des EF, l'auteur souligne à juste titre l'importance du mode de fonctionnement autocratique souvent accentué par un leadership charismatique, ce qui entraîne le risque d'une trop forte identification des employés avec l'entreprise. D'autres facteurs tels que la discrétion, la cohérence et le travail à long terme permettent aux EF de développer des réseaux d'influence et un capital social pouvant être utilisés pour des actes répréhensibles. Quant au fameux « effet Fredo » auquel le texte fait référence, il est certes pertinent mais on peut questionner l'interprétation étroite que l'auteur donne de ce phénomène, à savoir un acte de « vengeance » de la part d'un membre de la famille perçu comme incompetent et qui commettrait l'acte délictueux par frustration. Ce type de comportement peut être tout simplement la conséquence de la plus grande difficulté, pour les cadres d'une EF – qu'ils soient d'ailleurs membre de la famille ou non – de se faire une place dans l'entreprise, ce qui pourrait les pousser à « innover » en tentant des modèles d'affaires radicalement différents par rapport à ceux pratiqués jusqu'alors.

Dans sa brève conclusion, l'auteur laisse entendre que ce travail serait suivi d'études empiriques afin de contrôler pour l'effet des éléments contextuels. On ne peut que s'en réjouir et encourager l'auteur à poursuivre ce programme de recherche aussi ambitieux que passionnant en espérant qu'il aboutira à des recommandations de politique économique.