



IDÉES ENTREPRISES

Le devoir de vigilance, un avantage stratégique

PAR PIERRE-YVES GOMEZ

La loi sur le devoir de vigilance des entreprises donneuses d'ordres a été adoptée par l'Assemblée nationale le 21 février. Elle prévoit que les sociétés françaises employant plus de 5 000 salariés mettent en œuvre un plan de vigilance pour prévenir, tant dans leurs activités que dans celles de leurs sous-traitants, les risques d'atteintes aux libertés humaines et de dommages sanitaires ou environnementaux graves. Considérant que cette obligation pénaliserait nos entreprises dans la compétition internationale, des parlementaires ont déposé un recours auprès du Conseil constitutionnel, le 23 février, qui a finalement validé le principe de la loi.

Dans le conflit qui les oppose aux Etats, les grandes entreprises gagnent régulièrement des batailles. Leur transnationalité leur permet de se déplacer dans les pays qui opposent le moins de contraintes légales ou réglementaires pour la réalisation de leurs profits. Faute de pouvoir remettre en cause cette compétition entre les Etats, la doxa néolibérale a conclu, depuis des années, qu'il faut en tirer parti pour favoriser la croissance: toute politique dite de modernisation exige de déréglementer pour alléger les contraintes sociales ou fiscales, seule stratégie assurant aux nations de continuer à jouer un rôle dans la pièce écrite par la main invisible des marchés.

La loi française irait donc (une nouvelle fois) à contresens. Bien qu'il se présente comme d'un réalisme implacable, trois raisons font douter de ce

raisonnement. Première raison, les pays les plus exigeants à l'encontre des multinationales en matière fiscale, sociale ou environnementale sont souvent les plus prospères: que l'on compare le Danemark à la Somalie, ou la Chine au Bangladesh. Le Prix Nobel Amartya Sen a expliqué la rationalité de ce paradoxe: les normes sociétales élevées forment des barrières culturelles favorisant le développement des capacités humaines («*capabilities*»), sources principales d'innovation et de création de richesses.

Deuxième raison, la réglementation qui s'impose aux grandes entreprises est une arme de dissuasion protectionniste, comme le prouvent régulièrement les Etats-Unis ou la Chine. Depuis une décennie, le département de la justice américain a infligé aux entreprises européennes comme le Crédit agricole, Alstom, Total ou BNP Paribas des amendes comprises entre 700 millions et 9 milliards de dollars. Il utilise notamment le Foreign Corrupt Practices Act de 1977, qui vise à protéger les agents publics de la corruption par des entreprises étrangères. L'extraterritorialité de ces lois, c'est-à-dire la capacité du juge à les invoquer à l'encontre de faits économiques advenus même en dehors du territoire américain, offre une redoutable artillerie dans la guerre économique.

MARCHÉS SENSIBLES À L'OPINION

Troisième raison: souscrire à des normes sociétales élevées peut devenir un avantage stratégique pour les grandes entreprises elles-mêmes. Plus les marchés interconnectés sont sensibles à l'opinion, plus les entreprises

qui souscrivent à des critères de responsabilité sociale scrupuleux se démarquent de leurs concurrents. Ainsi, sans obligation juridique de le faire, Total a publié en juillet 2016 son premier rapport sur le respect des droits de l'homme. En janvier 2017, une étude internationale sur 3189 entreprises publiée par Vigeo Eiris montre qu'en matière de respect des droits humains, vingt-neuf des trente firmes les mieux classées sont européennes. C'est une différenciation qu'il serait raisonnable de tourner en avantage concurrentiel...

Cela suppose deux conditions: d'une part, l'attractivité économique des pays qui imposent des exigences sociétales élevées doit être forte, du fait, en particulier, de la qualité du travail et des infrastructures. D'autre part, l'extraterritorialité des lois imposant le respect de droits humains, sociaux et environnementaux doit être aussi établie dans le droit européen ou français. Leurs exigences, en effet, ne s'arrêtent pas aux frontières. La guerre économique se jouerait alors à armes égales. ■

Pierre-Yves Gomez
est professeur
à l'EM Lyon