

Droit social**Droit social 2002 p. 806****Le cadre juridique de la responsabilité sociale des entreprises en Europe et aux États-Unis**

André Sobczak, Docteur en droit - Audencia Nantes (école de management), Membre des laboratoires de recherche TESEEortem (Audencia) et Droit et Changement social (université de Nantes)

Pour répondre aux attentes exprimées par les différentes parties intéressées par leur activité économique, leurs *stakeholders* (1), un nombre croissant d'entreprises reconnaissent aujourd'hui leur responsabilité sociale et environnementale. On observe notamment une multiplication des codes de conduite dans lesquels les entreprises s'engagent à respecter certains droits sociaux fondamentaux, comme l'interdiction du travail des enfants et du travail forcé, l'interdiction des discriminations ainsi que la liberté syndicale, et ce non seulement vis-à-vis de leurs propres salariés, mais également vis-à-vis des travailleurs de leurs fournisseurs et sous-traitants (2).

Les codes de conduite sont incontestablement un phénomène ancien, dont les origines datent du début du dernier siècle, lorsque plusieurs organisations professionnelles aux États-Unis décident de proclamer des normes pour régir les relations entre leurs membres, mais aussi avec l'extérieur (3). Selon Gérard Farjat, l'objectif de ces codes consiste à « mettre de l'ordre dans leur maison plutôt que de voir l'État le faire plus "lourdement" » (4), ce qui semble encore aujourd'hui pouvoir résumer les motivations des entreprises, qui décident d'adopter des codes de conduite pour régir les relations avec leurs travailleurs. L'émergence des codes de conduite s'explique ainsi à la fois par un déficit de régulation auquel l'auteur du texte tente de remédier, et une volonté de maîtriser le contenu de cette régulation.

Cette double raison d'être des codes de conduite peut éclaircir leur adoption, au milieu des années soixante-dix, par des organisations internationales pour réguler les relations de travail à l'intérieur des entreprises multinationales (5). Il s'agit en effet à l'époque de répondre aux critiques (6) qu'avaient suscitées certains abus de la part des entreprises multinationales, tout en évitant une régulation étatique ou internationale. On perçoit ainsi le caractère ambivalent de ces textes, qui peuvent certes contribuer à améliorer la situation des travailleurs, mais qui peuvent également être considérés comme un moyen pour retarder, voire empêcher l'élaboration de normes juridiques contraignantes par le droit du travail (7).

Si les textes adoptés par les organisations internationales existent toujours, et ont même fait l'objet de plusieurs révisions (8), ils ne représentent plus qu'une toute petite partie parmi l'ensemble des codes de conduite sociale (9). Une enquête menée en 1999 par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques ne recense ainsi que quatre codes adoptés par des organisations internationales sur un total de 246 codes analysés, dont la majorité est élaborée par des entreprises (10).

L'analyse des raisons d'être des codes de conduite adoptés par les entreprises met encore une fois en évidence une volonté de leur part, de réguler une situation de fait, que le droit social ne régule que d'une manière insuffisante, mais également un souci d'éviter l'émergence de normes contraignantes étatiques ou internationales. L'accroissement du nombre des codes de conduite dans les entreprises européennes coïncide en effet avec une transformation des entreprises en réseaux de sociétés (11), qui affaiblit la protection des travailleurs, et laisse donc un rôle important à la régulation par des codes de conduite.

La plupart du temps, ces codes de conduite sont considérés comme des engagements qui n'ont qu'une valeur purement morale, sans pouvoir produire des effets juridiques. Cette analyse se trouve d'ailleurs confirmée par la définition même de la responsabilité sociale, telle qu'elle résulte du livre vert de la Commission européenne (12), selon lequel il s'agit de toutes les pratiques des entreprises qui vont au-delà de ce que prévoit la loi, ou plus précisément au-delà du droit du travail, qu'il soit imposé par les pouvoirs publics ou négocié par les partenaires sociaux (13). Définis comme des normes à caractère

volontaire, les codes de conduite sont rangés dans la catégorie du *soft law*, ce droit mou (14) qui constitue une nouvelle forme de régulation (15) des rapports économiques et sociaux, dont l'une des caractéristiques essentielles est l'absence de normes juridiquement contraignantes.

On doit regretter ce refus de reconnaître les codes de conduite en tant que sources autonomes de droit (16), car ces textes peuvent contribuer à améliorer la situation des travailleurs, surtout dans le cadre des réseaux de sous-traitance (17). Ceux-ci se caractérisent dans le droit positif des États de l'Union européenne, par un divorce entre le pouvoir économique de fait exercé par le donneur d'ordre, et l'absence de responsabilité juridique de sa part pour les activités des sous-traitants (18). En refusant de reconnaître la juridicité des codes de conduite, non seulement on n'améliore pas la situation des travailleurs dans les réseaux, mais on risque aussi d'empêcher, ou au moins de ralentir, l'adoption de normes sociales contraignantes dans ce domaine (19).

Cet article se fixe donc pour objectif de démontrer que la qualification de *soft law* n'est pas une fatalité, et qu'il est au contraire possible de sortir les codes de conduite, qui régissent les relations de travail dans les réseaux, de l'infra-droit. L'analyse du droit des États de l'Union européenne montre d'ailleurs que la responsabilité sociale s'exerce à l'intérieur d'un cadre juridique de plus en plus précis, qui devrait conduire à la reconnaissance de la juridicité des normes qui sont adoptées dans ce cadre. On constate ainsi une double évolution du droit qui commence à la fois à inciter à l'adoption de normes de responsabilité sociale (I) et à sanctionner respect de ces normes (II).

I. - Un droit incitant à l'adoption de normes de responsabilité sociale

Alors qu'est lancé le débat sur l'adoption d'un cadre juridique de la responsabilité sociale des entreprises par institutions de l'Union européenne (20), il faut constater qu'un tel cadre existe déjà dans certains droits nationaux. On note en effet une multiplication des législations qui obligent les entreprises à une plus grande transparence sur leurs politiques sociales et environnementales et les incitent donc à développer des pratiques socialement responsables, voire à adopter des normes de responsabilité sociale. Ces incitations peuvent s'adresser, soit aux fonds d'investissement qui exercent ensuite une pression économique sur les entreprises » (A), soit directement aux entreprises (B).

A - Une incitation indirecte : l'obligation de transparence pesant sur les fonds d'investissement


Plusieurs législations nationales dans les États de l'Union européenne imposent aux fonds d'investissement de préciser s'ils tiennent compte dans le choix de leurs investissements de critères sociaux et environnementaux. Or, compte tenu d'un intérêt croissant des épargnants pour une gestion socialement responsable de leur argent (21), on peut penser que cette obligation de transparence conduira plusieurs fonds à modifier leur politique d'investissement. De manière indirecte, on agrandit donc la pression économique sur les entreprises à la recherche d'investisseurs en faveur de la reconnaissance de leur responsabilité sociale.



On peut tout d'abord citer la législation britannique applicable aux fonds de pension qui leur impose, à partir du 3 juillet 2000, de rendre public « *dans quelle mesure des critères sociaux, environnementaux ou éthiques sont pris en considération dans la sélection, la conservation et la liquidation des investissements* » (22). Lors de la récente réforme des retraites, le législateur allemand s'est largement inspiré de l'exemple britannique et impose à son tour aux fonds de pension de préciser aux épargnants s'ils tiennent compte des critères éthiques, sociaux et environnementaux (23). Cette réforme a d'ailleurs conduit les partenaires sociaux à discuter de la mise en place par accord collectif de fonds de pension éthiques, notamment dans le secteur de la métallurgie, dont la gestion serait confiée à des professionnels de la finance, mais en leur imposant des critères sociaux dans le choix des investissements (24).

En France, où le législateur s'est pour l'instant refusé à introduire des fonds de pension, on a cru noter une évolution similaire que ce soit dans la loi sur l'épargne salariale (25) ou dans la loi sur le fonds de réserve pour les retraites (26). Mais la rédaction finale de ces deux textes reste finalement en retrait par rapport aux législations des autres États de l'Union européenne.

Le projet de loi sur l'épargne salariale, adopté en première lecture par l'Assemblée nationale en octobre 2000, introduisait ainsi un nouvel article L. 444-7 dans le Code du travail, selon lequel,

« les organismes de placement collectif en valeurs mobilières auxquels sont affectés des fonds recueillis par les plans d'épargne d'entreprise, les plans d'épargne interentreprises, les plans partenariaux d'épargne salariale volontaire, étaient tenus de rendre compte annuellement de la mesure dans laquelle ils prennent en compte des considérations sociales, environnementales ou éthiques tant dans la sélection, la conservation et la liquidation des titres de placement composant leur portefeuille que dans l'exercice des droits attachés à la détention des titres, comme les droits de vote ».



Cependant, pour tenir compte de l'opposition du Sénat, le texte de loi adopté en dernière lecture ne comporte plus cette disposition, et rend ce rapport annuel optionnel  (27).


Le texte de la loi sur le fonds de réserve pour les retraites a subi une évolution similaire. Le Gouvernement a proposé un texte, selon lequel une partie des fonds pourrait être investie en actions, en prévoyant que le directoire de l'organisme gestionnaire rende compte régulièrement au conseil de surveillance et retrace notamment, à cet effet, la manière dont les orientations générales de la politique de placement du fonds ont pris en compte des considérations sociales, environnementales et éthiques  (28). Mais le Sénat a refusé cette disposition en arguant que *« même s'il s'agit de considérations éminemment générales, le fonds doit avoir une mission univoque : contribuer à financer les retraites des Français »*  (29).



Si le droit positif français se montre donc plutôt réservé à l'égard de l'introduction d'une obligation de transparence sur la prise en compte des critères sociaux et environnementaux qui pèse sur les fonds d'investissement, il comporte au contraire une obligation de transparence à la charge directe des entreprises.

B - Une incitation directe : l'obligation de transparence pesant sur les entreprises

Les pouvoirs publics peuvent décider de favoriser la responsabilité sociale des entreprises, en leur imposant une plus grande transparence sur leurs pratiques sociales et environnementales. Sans les obliger à adopter des normes de responsabilité sociale, cette transparence constitue incontestablement une incitation très forte pour les entreprises à formaliser leurs politiques sociales et environnementales, notamment en adoptant des codes de conduite.

Aux États-Unis, cette idée est évoquée par Charles Sabel dans son modèle des *Open Labor Standards*  (30), qui repose sur l'obligation, pour les entreprises, de publier des rapports annuels sur l'impact social et environnemental de leurs activités ainsi que sur un classement des meilleurs rapports et pratiques, qui serait organisé par les pouvoirs publics. Au niveau de l'Union européenne, l'obligation de publier un tel rapport social est proposée par le député européen Richard Howitt dans son projet de rapport du Parlement européen sur le livre vert de la Commission sur la responsabilité sociale  (31).

En attendant la création d'une telle obligation par le droit communautaire, elle fait déjà partie du droit positif français. La loi sur les nouvelles régulations économiques de mai 2001 introduit en effet un nouvel article L. 225-102-1 dans le Code de commerce, qui prévoit l'obligation pour le conseil d'administration ou le directoire des sociétés cotées, de présenter chaque année un rapport aux actionnaires *« sur la manière dont la société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité »*  (32). À partir de l'exercice clos au 31 décembre 2002, toutes les sociétés cotées en France doivent donc élaborer des rapports annuels, tenant compte des trois aspects du développement durable, à savoir l'économique, l'environnement et le social.


Le décret d'application du 20 février 2002 précise le contenu de ce rapport, en choisissant de ne pas établir une liste détaillée des indicateurs sociaux et environnementaux, et en prévoyant plutôt de manière générale les aspects qui doivent être abordés dans le rapport. En ce qui concerne les aspects sociaux  (33), le rapport annuel doit tout d'abord reprendre certaines données du bilan social  (34), comme les effectifs, les embauches, les licenciements ou le temps de travail. Le rapport doit ensuite faire état des relations avec les sous-traitants, et notamment indiquer si l'entreprise adopte des mesures pour inciter ses sous-traitants à respecter les normes sociales fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail. Enfin, le rapport doit préciser les relations que l'entreprise entretient avec la société, les associations et les organisations non gouvernementales.

Le droit des États de l'Union européenne établit donc un cadre juridique de plus en plus précis de la responsabilité sociale, en incitant les entreprises à adopter des normes dans ce domaine. On peut par





conséquent s'interroger sur le caractère volontaire de la responsabilité sociale, qui semble d'ailleurs être remis en cause par une autre évolution du droit des États de l'Union européenne, à savoir la reconnaissance d'une possible sanction du non-respect des normes de responsabilité sociale.

II. - Un droit sanctionnant le non-respect des normes de responsabilité sociale


La juridicité des normes de responsabilité sociale suppose que leur non-respect puisse être sanctionné devant les juridictions étatiques. Or, l'analyse du cadre juridique dans les États de l'Union européenne montre qu'une telle sanction est tout à fait possible.

La manière la plus simple, et sans doute la plus efficace, pour affirmer le caractère juridique des codes de conduite, consiste à adosser ces textes à des normes juridiques contraignantes. Ainsi, en intégrant le code de conduite dans un support contractuel, comme le contrat de sous-traitance, il bénéficiera de la même force obligatoire que les autres clauses de ce contrat, et son non-respect pourra donc être sanctionné par la résolution de celui-ci. La pratique montre d'ailleurs que de nombreux donneurs d'ordre choisissent cette voie, et incluent des clauses résolutoires dans les contrats avec leurs sous-traitants pour sanctionner la violation des normes sociales fondamentales contenues dans leur code de conduite  (35).

Mais si le droit considère que le non-respect du code de conduite par un sous-traitant autorise le donneur d'ordre à infliger des sanctions à ce sous-traitant, il semble ne pas admettre que cette violation par le sous-traitant entraîne une sanction qui serait infligée au donneur d'ordre. En d'autres mots, le droit positif dans les États de l'Union européenne refuse de transformer la responsabilité sociale, que l'entreprise reconnaît avoir pour les activités économiques de ses sous-traitants, en une responsabilité juridique.

Cette analyse du droit positif est d'autant plus critiquable que le droit civil, à travers la théorie de l'engagement unilatéral  (36), offre un fondement juridique, qui permet de sortir les codes de conduite de l'infra-droit. Dans la mesure où ces codes constituent des instruments importants de la communication des entreprises à destination des consommateurs, on peut en effet considérer que leur non-respect est constitutif du délit de publicité mensongère  (37). L'intérêt d'un tel recours au droit de la consommation pour sanctionner la violation des droits sociaux fondamentaux  (38) se trouve confirmé par un arrêt rendu le 2 mai 2002 par la Cour suprême de Californie  (39), qui décide que la divulgation par le donneur d'ordre d'informations erronées sur les conditions de travail auprès de ses sous-traitants constitue une infraction à la législation sur la publicité mensongère. Dans la mesure où il s'agit de l'un des premiers arrêts concernant la responsabilité sociale dans les réseaux de sous-traitance, il semble intéressant de l'analyser de plus près (A), mais surtout de vérifier si cet arrêt américain peut être transposé dans le contexte juridique européen (B).

A - Une jurisprudence américain fondant la sanction du non-respect des normes de responsabilité sociale sur le droit de la consommation

L'arrêt rendu le 2 mai 2002 par la Cour suprême de Californie intervient dans une affaire qui oppose un citoyen américain à la société *Nike* qui, pour la production des vêtements et articles de sport qu'elle commercialise, fait appel à une multitude de sous-traitants dans les pays en voie de développement. Au début des années quatre-vingt-dix, suite à la pression des médias et des associations de consommateurs, *Nike* est l'une des premières sociétés à reconnaître sa responsabilité sociale pour les travailleurs dans les usines de ses sous-traitants, et à adopter un code de conduite  (40). Cependant, en octobre 1996, plusieurs médias américains révèlent que, contrairement aux engagements de *Nike*, les droits fondamentaux au travail ne sont pas respectés dans certaines usines de ses sous-traitants. Pour répondre à ces critiques, et pour éviter une désaffection de ses clients, la société *Nike* envoie plusieurs lettres à la presse, à des présidents d'université et à des responsables de clubs sportifs pour réaffirmer que ses sous-traitants respectent les droits sociaux fondamentaux.

Ce sont ces lettres qui font l'objet d'un recours devant la justice californienne sur le fondement de la publicité mensongère. Les juges du fond ayant apprécié souverainement que le contenu des lettres est erroné, la Cour suprême doit décider si ces fausses affirmations sur les conditions de production peuvent être sanctionnées sur le fondement du droit de la consommation, autrement dit si elles ont un caractère commercial. Or, la réponse donnée par la Cour à cette question est très nette :

« quand une entreprise commerciale, pour promouvoir et défendre ses ventes, fait des déclarations

factuelles sur ses produits ou ses opérations, elle doit dire la vérité ».

Pour décider du caractère commercial des lettres, la cour se réfère à trois critères, à savoir l'auteur, le destinataire et le contenu. En l'espèce, les lettres sont rédigées par les dirigeants de la société *Nike*, à des acheteurs potentiels ou des personnes exerçant une influence sur ces acheteurs, et avec l'objectif de défendre ses ventes. Elles ont donc bien un caractère commercial et rentrent ainsi dans le champ d'application du droit de la consommation.

Certes, l'arrêt rendu par la Cour suprême ne concerne ni le code de conduite, ni même le rapport social publié par *Nike* pour démontrer les progrès dans sa stratégie de responsabilité sociale. Il n'existe cependant aucun doute que ces deux documents répondent aux trois critères définis par la Cour et présentent donc également un caractère commercial. Il peut en revanche sembler plus difficile de prouver le caractère mensonger de ces documents, et notamment du code de conduite, qui contient souvent plutôt des engagements et des objectifs à atteindre que des affirmations précises. Il convient cependant de noter que la législation californienne sur la publicité mensongère n'interdit pas seulement aux entreprises de faire des déclarations manifestement erronées, mais également des déclarations qui peuvent induire en erreur le consommateur (41), ce qui inclut au moins des rapports sociaux incomplets, et sans doute même certains codes de conduite formulés de manière affirmative.

L'arrêt de la Cour suprême de Californie constitue donc l'illustration dans le contexte américain, que le droit de la consommation peut contribuer à reconnaître une juridicité aux normes de responsabilité sociale, ce qui doit conduire à s'interroger sur une possible transposition de cette jurisprudence dans les États de l'Union européenne.

B - Les perspectives européennes d'une sanction du non-respect des normes de responsabilité sociale

Du point de vue de la technique juridique, il semble que rien ne s'oppose à une transposition de l'arrêt de la Cour suprême de Californie dans le droit des États de l'Union européenne. Le droit européen de la consommation, et plus particulièrement la réglementation sur la publicité mensongère (42), reposent en effet sensiblement sur les mêmes principes de base qu'aux États-Unis.

La directive communautaire du 10 septembre 1984 interdit ainsi

« toute publicité qui, d'une manière quelconque, y compris sa présentation, induit en erreur ou est susceptible d'induire en erreur les personnes auxquelles elle s'adresse ou qu'elle touche et qui, en raison de son caractère trompeur, est susceptible d'affecter leur comportement économique ou qui, pour ces raisons, porte préjudice ou est susceptible de porter préjudice à un concurrent » (43).

On peut considérer que ces termes sont suffisamment larges pour pouvoir s'appliquer à des codes de conduite ou des rapports sociaux que l'entreprise rend publics. Surtout, le droit positif dans les États de l'Union européenne prévoit expressément de sanctionner des fausses déclarations qui portent sur le mode de production (44), ce qui semble pouvoir inclure les conditions de travail, y compris dans les usines des sous-traitants.

Il paraît donc tout à fait envisageable pour une association de consommateurs d'intenter un recours devant les juridictions européennes pour sanctionner la violation par un sous-traitant des normes sociales d'un code de conduite, en se fondant sur le droit de la consommation.

D'un point de vue pragmatique, cette solution constitue indéniablement un progrès, dans la mesure où elle permet de reconnaître une certaine juridicité des codes de conduite, et surtout d'améliorer la situation juridique des travailleurs dans les réseaux de sous-traitance. On ne peut cependant s'empêcher de dénoncer le cynisme d'un tel fondement juridique : le droit dans les États de l'Union européenne semble en effet beaucoup mieux protéger les droits des consommateurs (européens), que les droits sociaux fondamentaux des travailleurs (dans les pays en voie de développement).

La perspective d'une reconnaissance de la juridicité des codes de conduite, qui régissent les relations de travail dans les réseaux de sous-traitance, ne devrait donc pas empêcher une réflexion plus générale sur un éventuel encadrement juridique de la responsabilité sociale de l'entreprise par les institutions de l'Union européenne, ce qui est l'un des principaux enjeux de la consultation publique lancée par le récent

livre vert de la Commission européenne (45). On doit estimer que la problématique de la responsabilité sociale de l'entreprise se pose en Europe dans des termes sensiblement différents de ceux qui caractérisent le contexte américain. Contrairement aux États-Unis, les relations de travail, au moins dans l'Europe continentale, sont en effet traditionnellement encadrées par un nombre important de normes contraignantes du droit du travail, que celles-ci soient imposées par les pouvoirs publics ou négociées par les partenaires sociaux, laissant donc une place moins grande à l'autorégulation unilatérale par les entreprises (46).

Dans le contexte européen, on peut par conséquent envisager une autre voie juridique que le recours au droit de la consommation pour reconnaître la juridicité des codes de conduite. On note en effet que certains codes de conduite d'origine européenne sont issus d'une négociation avec les organisations syndicales, soit dans le cadre d'un comité d'entreprise européen (47), soit dans le cadre d'une négociation collective au niveau du secteur (48). Dans les deux hypothèses, la juridicité de ces textes ne fait aucun doute, puisqu'il s'agit, dans le premier cas, d'un accord atypique, dont la valeur juridique est au moins reconnue par le droit du travail positif français (49) et allemand (50), et, dans le second cas, d'un accord collectif européen prévu à l'article 139 du traité de Rome (51).

Certes, cette solution peut subir les mêmes critiques que celle du droit de la consommation, puisque, d'une part, la juridicité des codes de conduite ne saurait être reconnue que par les juridictions européennes et que, d'autre part, elle ne repose que sur la participation des représentants européens des travailleurs à l'élaboration des textes, alors que de nombreux bénéficiaires se situent dans les pays en voie de développement. Il faut néanmoins reconnaître que, dans le cadre des relations de sous-traitance à l'intérieur de l'Union européenne, elle présente l'avantage de se fonder sur le droit du travail et surtout de garantir une implication des travailleurs, ce qui semble être une condition de l'application effective du code de conduite au quotidien.

Même si le droit de la consommation permet de reconnaître une certaine juridicité des codes de conduite dans les réseaux de sous-traitance, il faut donc souhaiter une multiplication des codes négociés entre les partenaires sociaux, que ce soit de manière spontanée, ou parce qu'une nouvelle réglementation du droit communautaire l'impose aux entreprises.

Mots clés :

ENTREPRISE * Généralités * Responsabilité sociale de l'entreprise * Cadre juridique * Europe et Etats Unis

DROIT INTERNATIONAL ET COMPARE * Entreprise * Responsabilité sociale de l'entreprise * Europe et Etats Unis

(1) Le terme anglais de *stakeholder* s'oppose à celui de *shareholder* qui se traduit par l'actionnaire. Son apparition correspond à l'idée d'un élargissement des personnes dont les intérêts devraient être pris en compte dans la gestion économique des entreprises. Au lieu de définir la politique de l'entreprise dans le seul intérêt des actionnaires, les défenseurs de la théorie des *stakeholders* se prononcent pour la prise en compte des intérêts de l'ensemble des personnes qui peuvent affecter ou qui sont affectées par les activités de l'entreprise. En France, la notion de *stakeholder* est le plus souvent traduite par le terme de « partie prenante », mais il semble que cette traduction reflète mal l'esprit du terme anglais. En effet, alors que la notion de *shareholder* vise celui qui détient une action de l'entreprise, le terme de *stakeholder* vise littéralement celui qui a un intérêt dans l'entreprise. Dans une perspective juridique, il semble donc mieux parler d'une personne intéressée par les activités de l'entreprise, au sens de l'intérêt juridique à agir.

(2) A. Sobczak, « Réseaux de sociétés et codes de conduite : un nouveau modèle de régulation des relations de travail pour les entreprises européennes », thèse soutenue le 8 décembre à l'Institut universitaire européen de Florence, à paraître aux Éditions LGDJ, coll. Bibliothèque de droit social, 2002.

(3) On peut notamment mentionner le code d'éthique professionnelle adopté en 1933 par l'Association of Consulting Management Engineers, cité par G. Farjat, « Réflexions sur les codes de conduite privés », in « Le droit des relations économiques internationales ». Études offertes à Berthold Goldman, Litec, Paris,

1982, p. 47.

(4) G. Farjat, art. préc.

(5) Organisation de coopération et de développement économiques, « Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales », Paris, 1976 ; D. C. Campbell et R. L. Rowan, (dir.), « Multinational Enterprises and the OECD Industrial Relations Guidelines », University of Pennsylvania, Philadelphia, 1983 ; Organisation internationale du travail, « Déclaration de principes tripartite pour les entreprises multinationales et la politique sociale », Genève, 1977.

(6) N. Horn, « Codes of conduct for MNEs and Transnational Lex Mercatoria : An International process of learning and law making », in N. Horn (dir.), « Légal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises », Studies in Transnational Economie Law, Kluwer, Deventer, 1980, p. 45.

(7) « Codes that raise expectations but do not deliver can slow or prevent needed laws » : Office of Consumer Affaire, Industry Canada, Voluntary Codes. A Guide for their development and use, Office of Consumer Affaire, Canada, Ottawa, 1998 ; « The impetus for voluntary initiatives is the perception that, if action is not taken by those within a particular sector, then législation is likely to follow » : K. Webb, « Voluntary Approaches, the Environment and the Law : A Canadian Perspective », A paper presented at the International Conférence organised by the Fondazione ENI Enrico Mattei and CERNA, Venezia, 18 et 19 novembre 1996 ; F. Osman, « Avis, directives, codes de bonne conduite, recommandations, déontologie, éthique, etc. : réflexions sur la dégradation des sources privées du droit », *RTD civ.*, 1995, p. 509.

(8) La déclaration tripartite de l'OIT a été révisée en 1991 et en 2000, les principes directeurs de l'OCDE en 1979, en 1984, en 1991 et en 2000 : R. Blanpain, « Guidelines for Multinational Enterprises, for Ever ? The OECD Guidelines, 20 years later », *Int. J. Cllir*, 1998, p. 337 ; R. Jones, « The 1999 Review of OCDE Guidelines for Multinational Enterprises », in R. Blanpain (dir.), *op. cit.*, p. 141.

(9) B. Hepple, « A race to the top ? International investment guidelines and corporate codes of conduct », *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 1999, p. 347.

(10) OCDE, « Les codes de conduite des entreprises. Étude approfondie de leur contenu », Paris, 1999.

(11) G. Teubner, « Nouvelles formes d'organisation et droit », *Revue française de gestion*, novembre-décembre 1993, p. 50.

(12) Commission européenne, « Livre vert : promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale », COM (2001) 366 final, Bruxelles, 18 juillet 2001.

(13) P. Gérard, F. Osty et M. Van de Kerchove, « Droit négocié, droit imposé », Publications des Facultés universitaires Saint-Louis, Bruxelles, 1996.

(14) M. Delmas-Marty, « Trois défis pour un droit mondial », *Seuil*, Paris, 1998, pp. 76 et s.

(15) La notion de régulation doit être distinguée de celle de réglementation. Si la langue anglaise ne connaît qu'un seul terme, celui de « régulation », le français, l'italien et l'allemand différencient les deux notions. Il faut rappeler que le concept de régulation est issu de la physique et de la mécanique, avant d'avoir été repris par la biologie moléculaire et puis par les sciences humaines. Contrairement à la notion

de réglementation, qui évoque des règles contraignantes et précises, le terme de régulation semble suggérer des normes plus souples, qui émergent d'une manière spontanée entre les acteurs sociaux, sans qu'il y ait besoin de l'intervention d'un tiers : A. Supiot, « Critique du droit du travail », 2^e éd., PUF, Paris, 2002, préface.

(16) F. Osman, art. préc. ; G. Farjat, art. préc.

(17) M.-L. Morin, « Sous-traitance et relations salariales. Aspects de droit du travail », *Travail et emploi*, n° 60, 1994, p. 23.

(18) C. Del Cont, « Propriété économique, dépendance et responsabilité », *L'Harmattan*, coll. Logiques Juridiques, Paris, 1997.

(19) F. Osman, art. préc.

(20) Commission européenne, « Livre vert : promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale », COM (2001) 366 final, Bruxelles, 18 juillet 2001.

(21) CSR Europe, « The European Survey on Socially Responsible Investment and the Financial Community », CSR Europe, Brussels, 2001.

(22) « The Occupational Pension Schemes », Amendment Régulation 1999, Statutory Instrument 1999 n° 1849.

(23) Article 7 Altersvermögensgesetz du 26 juin 2001 : § 1 (9) Altersversorgeverträgezertifizierungsgesetz.

(24) « La métallurgie allemande s'empare de la loi sur les fonds de pension », *Le Monde*, 11 mai 2001.

(25) Loi 2001-152 du 19 février 2001.

(26) Article 6 de la loi 2001-624 du 17 juillet 2001.

(27) Article L. 214-39 Code monétaire et financier.

(28) Projet de loi du 10 mai 2001 introduisant un nouvel article L. 135-8 dans le Code de la Sécurité sociale.

(29) Rapport n° 339 de la commission des affaires sociales.

(30) C. Sabel, D. O'Rourke et A. Fung, « Stepping Up Labor Standards », *The Boston Review*, vol. 26, n° 1, fév.-mars 2001, p. 420.

(31) « Draft Report on the Commission Green Paper on Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility », Committee on Employment and Social Affairs, European Parliament, 5 mars

2002.

(32) Article 116 de la loi 2001-420 du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques.

(33) Article 148-2 du décret modifié 67-236 du 23 mars 1967.

(34) J. Igalens et M. Peretti, « Le bilan social de l'entreprise », 2^e éd., *PUF*, coll. Que sais-je ?, Paris, 1982 ; Conseil économique et social, « Le bilan social », rapport présenté par M. Jean Gautier, CES, Paris, 1999.

(35) Voir notamment les codes de conduite de C & A, GAP, H & M, Levi Strauss & CO., Littelwoods, Marks & Spencer, Mattel et Nike.

(36) M.-L. Izorche, « L'avènement de l'engagement unilatéral en droit privé contemporain », Presses universitaires d'Aix-Marseille, 1995 ; C. Jamin et D. Mazeaud (dir.), « L'unilatéralisme et le droit des obligations », *Economica*, Paris, 1999.

(37) Cette idée est évoquée par l'ONG *Clean Clothes Campaign*, qui a porté plusieurs cas de violation des codes de conduite devant la juridiction pseudo-juridique qu'est le Tribunal Permanent des Peuples : Tribunal permanent des peuples, « Session consacrée aux droits des travailleurs et des consommateurs dans l'industrie de l'habillement », Bruxelles, 30 avril - 5 mai 1998.

(38) Sur les liens entre le droit du travail et le droit de la consommation : A. Supiot, « Revisiter les droits d'action collective », *Dr. soc.*, 2001, p. 687.

(39) Suprême Court of California, *Mark Kasky c/ Nike*, S087859.

(40) Nike, Code of conduct. Mémoire de Understanding.

(41) § 17500 Unfair Competition Law.

(42) J. Calais-Auloy et F. Steinmetz, « Droit de la consommation », 5^e éd., *Dalloz*, Paris, 2000.

(43) Art. 2 (2) de la directive 84/450 du 10 septembre 1984.

(44) Art. 3 (a) de la directive 84/450.

(45) Commission européenne, « Livre vert : promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale », COM (2001) 366 final, Bruxelles, 18 juillet 2001.

(46) Supiot A., « La réglementation patronale de l'entreprise », *Dr. soc.*, 1992, p. 215.

(47) Voir notamment les codes de conduite de Suez et Vivendi.

(48) Confédération européenne de l'industrie de la chaussure et Comité syndical européen du textile, de l'habillement et du cuir, « Une charte des partenaires sociaux européens du secteur de la chaussure », 21 octobre 1997 ; Confédération des associations nationales de tanneurs et mégissiers de la communauté européenne et fédération syndicale européenne du textile, de l'habillement et du cuir, « Code de conduite dans le secteur du textile et de la tannerie », 27 mars 2000.

(49) C. Freyria, « Les accords d'entreprise atypiques », *Dr. soc.*, 1988, p. 43 ; G. Vachet, « Les accords atypiques », *Dr. soc.*, 1990, p. 620.

(50) W. Däubler, « Das Arbeitsrecht. Leitfaden für Arbeitnehmer », Rowohlt, Reinbek, 1998, tome 1, n° 927, p. 541 ; M. Weiss et J. Weyand, « Betriebsverfassungsgesetz », 3^e éd., Nomos, Baden-Baden, 1994, § 77, n° 11, p. 278.

(51) S. Sciarra, « From Strasbourg to Amsterdam : Prospects for the Convergence of European Social Rights Policy », IUE, Working paper, LAW 98/9, Firenze, 1998, p. 37.