

Le développement durable : affaire publique ou affaire privée ?

L'État et la responsabilité sociale des entreprises à l'horizon 2020

Cécile JOLLY

Chef du projet *ISIS* Commissariat général du Plan



AVANT-PROPOS

par Alain Etchegoyen Commissaire au Plan

La notion de *développement durable* est aujourd'hui installée dans notre vocabulaire courant. Elle peut être contestée dans certains mésusages, soupçonnée d'être une traduction approximative, discutée dans ses trois dimensions reconnues — sociale, économique, environnementale —, elle n'en prend pas moins une double signification qui marque notre époque. D'une part, sous savons que la plupart des acteurs, dans notre système économique, sont soumis à la tyrannie du court terme ; d'autre part, le principe de responsabilité est un principe moral émergent qui implique un réel souci des conséquences de nos actes et décisions à l'égard des générations futures. C'est une évidence : la notion même de développement durable est homogène avec la nouvelle identité du Plan. En effet, le Plan se confronte à l'avenir sous toutes ses formes et, même s'il propose des recommandations applicables dans un temps court, son souci concerne toujours le long terme : quels seront les rôles de l'État à quinze ou vingt ans ?

Les deux publication simultanées du Plan, portées par les groupes Équilibres et Isis, enregistrent cette double signification et la situent aux commencements mêmes de leurs travaux. Dans les deux cas, il s'agit bien de proposer une prospective des rôles de l'État stratège. Mais les deux approches s'inscrivent dans deux perspectives différentes. La première concerne l'État par rapport à lui-même; la seconde l'État en relation avec les entreprises. La distinction des rôles n'est pas innocente car l'État est souvent plus prompt à énoncer des normes pour les autres que pour lui-même.

Dans le cas du groupe de projet *Isis*, la présente publication conduit à évoquer l'exemple de la loi sur les nouvelles régulations économiques — dite loi *NRE* — souvent pris pour critiquer le rôle normatif de l'État : il contraint des entreprises, soumises à la concurrence internationale et inscrites dans la compétition mondiale, en leur imposant des normes très coûteuses. Après quelques années d'usage, l'expérience montre que l'obligation faite aux entreprises cotées de publier dans leur rapport annuel des données sociales et environnementales, a permis une mobilisation réelle sur des questions de long terme. Aux commencements, les entreprises ont souvent dû improviser et le caractère très flou de la notion en jeu a parfois entraîné des collectes aléatoires et des synthèses artificielles. Mais, avec le temps, le *développement durable* s'est souvent substitué à des textes déclaratifs beaucoup plus niais (charte ou code éthique) et il a permis aux entreprises de subsumer sous un concept commun des pratiques qui restaient éclatées et dispersées sans relever d'une véritable approche stratégique.

On critique parfois l'intervention de l'État en arguant du fait que l'entreprise n'est pas moins sage, ni moins prudente, ni moins soucieuse de l'avenir que l'État ou qu'elle sait spontanément ce qu'est cette responsabilité sociale à laquelle elle est sans cesse confrontée. Mais si l'État par son autorité législative ne définissait des règles communes pour tous les acteurs économiques, certains seraient désavantagés, précisément parce qu'ils ménagent le long terme, en investissant dans toutes les dimensions du développement durable.

Dans aucun groupe de projet du Plan, il ne s'agit d'encenser l'État pour ses rôles passés ni d'accroître son rôle dans l'avenir. Mais de bien comprendre comment il peut le mieux contribuer à l'intérêt général soit par ses interventions, soit par sa capacité à déléguer ou à sous-traiter des opérations à des acteurs plus efficaces dans le cadre dudit intérêt général.

- Avant-propos -

C'est pourquoi, il est nécessaire de bien dénombrer les diverses postures de l'État sur des questions parfois aussi générales et vagues. Ainsi, le groupe *Isis* a-t-il dégagé quatre postures de l'État et six axes de recommandations (*organiser*, *inciter*, *réguler*, *orchestrer*, *contrôler*, *promouvoir*) qui permettent d'en préciser les rôles dans les années à venir : l'État *adaptateur*, *intégrateur*, *prescripteur* ou *suiveur*. C'est en partant des rôles existants qu'il est possible de voir lesquels doivent se réduire, lesquels doivent s'amplifier. Tel est le rôle des scénarios proposés par *Isis* pour indiquer à quelles conditions les plus souhaitables pourront se réaliser. Certes, il s'agit du long terme mais c'est souvent une urgence que de préparer ce long terme...

Je tiens à remercier Cécile Jolly pour l'animation qu'elle a su donner à son groupe de projet mais aussi les neuf membres du Comité d'évaluation du Plan qui ont contribué, par leurs orientations et leur exigence, à la qualité du texte produit.

SYNTHÈSE

La responsabilité des entreprises est aujourd'hui sollicitée pour répondre aux enjeux du développement durable, dans un contexte marqué par la multiplication des problèmes environnementaux et des dangers pour la santé humaine, par la modification des frontières de l'entreprise et par les risques que font peser sur l'emploi la concurrence des pays émergents et les restructurations. La demande sociale de traçabilité des produits et des processus de production intègre en ce sens des préoccupations d'ordre sanitaire, environnemental et sociétal : elle reflète des inquiétudes relatives aussi bien aux dégradations écologiques des activités économiques, aux impacts des produits et services consommés qu'aux conditions de travail dans les pays fournisseurs.

Le groupe *Isis* a analysé les tendances en ce domaine (chapitre premier) et adopté une approche prospective, d'une part sur les modes et principes de régulation qui sous-tendent le développement durable et la responsabilité de l'entreprise (chapitre 2) et, d'autre part, sur les nouveaux acteurs de cette régulation (chapitre 3). Au-delà de cette analyse globale, il a exploré les enjeux futurs dans quatre secteurs emblématiques (*chimie*, écotechnologies et éco-industries, textile/habillement, logistique/transport) pour illustrer les divergences et convergences existantes (chapitre 4).

En s'appuyant sur cette analyse prospective, le groupe a imaginé quatre scénarios stratégiques pour l'État et a inventorié les outils à sa disposition pour aider les entreprises à intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dans leur développement économique (chapitre V).

Horizon 2020 : tendances et enjeux du développement durable pour les entreprises

• Deux enjeux environnementaux déterminants pour les entreprises : le changement climatique et l'interface santé/environnement

Alors que la croissance des émissions de gaz à effet de serre entraînera un réchauffement aux conséquences dramatiques et des coûts d'adaptation inévitables, son ralentissement est susceptible de conjurer le caractère irréversible du changement climatique et de diminuer les dépenses publiques et privées pour y faire face. Financer des efforts de réduction de ces émissions aura un impact sur la croissance estimé à 0,06 % du PNB par an (sur cent ans) au niveau mondial 1, avec des différences nationales et sectorielles sensibles. Ces effets négatifs seront en tout état de cause plus que compensés par les coûts globaux évités pour les entreprises et les contribuables. La division par quatre des émissions de gaz à effet de serre, en 2050, imposera aux entreprises et aux consommateurs un changement drastique de comportement et de méthodes de production. Alors que l'industrie (secteurs manufacturier et énergétique) compte aujourd'hui pour 33 % des émissions de CO₂, sa contribution augmenterait de 19 % en 2050 si rien n'était fait selon les scénarios élaborés par la Mission interministérielle de l'effet de serre (MIES). Cette «empreinte» présente et future ne comprend ni le résidentiel tertiaire (bureaux) ni le transport de marchandises où le mode routier, très émetteur de CO₂, prédomine. Pression à la hausse du prix des hydrocarbures, du pétrole en particulier, introduction d'une valeur carbone, poids des réglementations et de la demande sociale vont se conjuguer à l'avenir pour inciter, sur un mode volontaire ou contraignant, les entreprises à diminuer leurs émissions.

À côté du changement climatique, le deuxième défi à relever par les entreprises concerne l'interface santé/environnement. Nourrie par une meilleure connaissance des impacts sanitaires des nuisances environnementales, elle s'accompagne d'un souci croissant de limiter l'exposition des populations aux substances dangereuses dans et hors de l'entreprise. Que ce soit pour protéger les riverains des dégâts

^{1.} Estimation du Panel intergouvernemental sur le changement climatique (IPCC).

occasionnés par les risques d'accidents d'usines, pour limiter les dangers des produits sur la santé du consommateur final ou pour réduire les maladies et les décès anticipés causés par la pollution urbaine, une réglementation structurante se met en place, relayée par une demande de «sécurité» des citoyens et par un risque accru de contentieux.

En France:

1 million d'employés exposés à des substances cancérigènes dans l'entreprise. Entre 10 000 et 30 000 décès anticipés liés à la pollution urbaine.

3 000 cas de mésothéliomes par an (amiante).

170 substances chimiques classées C, M ou R² depuis 1981.

Comme pour le changement climatique, les dépenses supplémentaires occasionnées par la prévention de ces nouveaux risques par les entreprises seront inférieures aux coûts de réparation.

Deux enjeux sociaux majeurs : délocalisation/sous-traitance et intervention des acteurs civils

(ONG, associations de riverains, de consommateurs) aux côtés des acteurs sociaux dans la gouvernance d'entreprise

Ces deux tendances dépassent les frontières de la régulation sociale classique et imposent une refonte du compromis fordien. La délocalisation, les phénomènes de sous traitance et d'externalisation font exploser les frontières de l'entreprise ainsi que celles du cadre national de régulation sociale, où les acteurs traditionnels du dialogue social, les syndicats, sont en quelque sorte dépassés à la fois par une demande de démocratie participative et par le poids de nouveaux acteurs civils (associations environnementales et sociales, de consommateurs, de riverains).

Conçues sur le modèle d'une entreprise caractérisée par l'unité de la direction et du lieu de travail, les normes du droit du travail manquent d'efficacité pour réguler l'impact social d'une entreprise éclatée, organisée en *business units* et ayant recours pour une part toujours plus large de son activité à des soustraitants dont la personnalité juridique est indépendante de celle du donneur d'ordres. Ce divorce explique, pour partie, l'émergence de la RSE comme nouveau modèle possible de régulation.

C'est cette difficile régulation sociale qui motive aujourd'hui la multiplication des pratiques d'audits des fournisseurs ou la mise en place de programmes «volontaires» d'application de règles minimales à la sous traitance. Mais elles parviennent au mieux à couvrir les filiales des grands groupes (industrie) ou les fournisseurs de premier rang et le *sourcing* direct (distribution), tandis que leur qualité et leur efficacité sont souvent mises en cause.

Ces nouvelles pratiques sont surtout portées par une pression accrue de l'opinion, relayée par des acteurs sociaux plus diversifiés que par le passé, où la vitalité associative (dans toute sa diversité) joue un rôle fondamental. Fils de l'individualisation et de la désinstitutionnalisation des sociétés démocratiques, le «sacre de la société civile», pour reprendre l'expression de Marcel Gauchet, s'accompagne d'une capacité juridique renforcée de ces acteurs. Les associations agréées «protection de l'environnement» ont désormais la possibilité d'ester en justice en cette matière, de même que les associations de lutte contre les discriminations. La possibilité évoquée d'introduire en France les class actions (action en justice d'un groupe d'individus ayant subi le même préjudice) irait dans le même sens. De ce point de vue, la visibilité des pratiques de la sous-traitance et la force de contrainte des acteurs sociaux/civils risquent de se renforcer à l'avenir pour les entreprises.

Les enjeux écotechnologiques

Pour répondre aux enjeux environnementaux auxquels les entreprises et la société sont confrontées, les écotechnologies peuvent-elles «sauver le monde» ? La solution des problèmes écologiques nécessitera des innovations radicales, alors même que les secteurs industriels ont déjà réalisé des progrès

^{2.} Cancérigène, mutagène ou toxique pour la reproduction.

substantiels, notamment en matière d'efficacité énergétique. Or, les technologies de rupture ne sont pas envisageables à quinze ans, en particulier dans le domaine de l'énergie (hydrogène, séquestration du carbone, stockage de l'électricité, fission). Au-delà, les technologies seules ne parviendront à éviter ni la prédation sur les ressources ni les nuisances écologiques ou sanitaires et ce, d'autant moins que la solution d'un problème environnemental peut en créer d'autres (cf. les TIC et l'effet rebond – l.3). Toutes les prospectives insistent en ce sens sur la nécessité d'innovations technologiques parallèlement à des changements de modes de production intégrant le cycle de vie. Par ailleurs, une grande partie des écoinnovations radicales dépendra des grands vecteurs technologiques du futur que constituent les nanotechnologies, les biotechnologies et les TIC. Or, ces derniers présentent des risques sur la santé humaine qui devront être maîtrisés pour éviter un rejet social du progrès.

Les écotechnologies sont porteuses de progrès environnementaux mais aussi d'opportunités de marché et d'emplois peu «délocalisables». Alors que la compétition en matière d'éco-innovations est devenue décisive pour certains secteurs (énergéticiens, sidérurgie, chimie, automobile), le marché des technologies environnementales, estimé à 200 Mds € dans les années 1990, devrait connaître une croissance de 50 % dans les dix prochaines années. Symétriquement, une étude Save (programme d'efficacité énergétique de la Commission européenne) estime qu'une augmentation de l'efficacité énergétique de 1 % par an pendant dix ans permettrait de créer 2 millions d'emplois par an en Europe, en particulier dans le secteur de la réhabilitation des bâtiments. Les emplois liés à l'environnement en France sont estimés par l'IFEN en 2003 à 365 700, soit 1,6 % de l'emploi intérieur, dont les deux tiers émanent du secteur privé. La demande d'éco-technologies sera tirée à l'avenir par une demande de marché croissante interne et externe, pour partie liée à l'accroissement de la contrainte réglementaire. Elles souffrent, néanmoins, d'une insuffisance des investissements privés et publics, d'une orientation environnementale encore faible des programmes de recherche sectoriels ou fondés sur les grands vecteurs technologiques. En cette matière et sans surprise, les États-Unis détiennent le leadership suivis de l'Allemagne et du Japon.

Des différences sectorielles sensibles

L'intégration des enjeux du développement durable par les entreprises présente des différences sensibles selon les tailles et les secteurs. Pour envisager cette diversité, quatre études de cas ont été menées (dont l'intégralité sera disponible dans des publications à venir – *Cahiers du Plan*) : elles illustrent la difficile prise en compte des exigences du développement durable en termes de croissance, d'environnement, d'innovation et d'emploi et la complexité de l'adaptation sectorielle à ces exigences.

• La chimie, un avenir sous contrainte environnementale

Secteur très innovant, très compétitif et pourvoyeur d'emploi, qui irrigue de surcroît nombre d'activités économiques, la chimie présente des externalités positives multiples qui peuvent aujourd'hui être menacées par la concurrence mondiale. Ce secteur affronte, dans le même temps, une contestation de son activité liée aux pollutions multiples qu'il émet et aux risques sur la santé humaine qu'il fait peser, suscitant des réglementations toujours plus contraignantes. Comment les industries chimiques, française et européenne, parviendront-elles à concilier les impératifs de développement et d'innovations, de maintien des bassins d'emploi, de préservation des conditions d'hygiène et de sécurité de ses salariés, tout en diminuant son «empreinte écologique» et les risques d'accident et de dangers que font courir leurs produits au consommateur final ?

• Le textile/habillement, entre délocalisations et sous-traitance

Si la chimie est un secteur qui, hors pharmacie, produit majoritairement des «biens intermédiaires», le secteur de l'habillement et, dans une moindre mesure, celui du textile alimentent le consommateur final. La filière textile-habillement est marquée par une division internationale du travail très forte et un basculement de l'avantage compétitif vers les pays émergents (Chine en particulier) et en développement. Cette filière incarne la question emblématique de la sous-traitance, ici et ailleurs dans le monde, des conditions de travail dans les pays à bas salaires et celle des pertes d'emplois liées à la concurrence et aux délocalisations. Symétriquement, elle illustre la nécessité d'un ré-aiguillage de la spécialisation par les innovations technologiques, la qualité et une redéfinition des relations de sous-traitance. Le secteur textile *stricto sensu* est, quant à lui, marqué par une réglementation

environnementale structurante du fait de ses impacts sur la santé humaine. Le secteur textile/habillement, en Europe et en France où il continue de jouer un rôle déterminant pour certaines régions françaises, n'a-t-il d'autre choix que l'alternative entre un protectionnisme déguisé, sous couvert de normes sociales et environnementales, et une contraction annoncée permettant l'instauration de normes sociales et environnementales peu substantielles ? La convergence européenne et le rétablissement «rénové» de zones préférentielles permettront-ils, à l'inverse, de conforter le secteur textile et un modèle social européen à même de «s'exporter» ?

• Les écotechnologies et les éco-industries, vecteurs d'une croissance verte

Les écotechnologies et les éco-industries constituent, à l'inverse des deux premiers, un secteur qui doit moins intégrer les exigences du développement durable que fournir des solutions environnementales pour limiter les impacts écologiques des activités économiques. Son développement est intimement lié à la progression de la réglementation environnementale, essentiellement d'origine communautaire. Il est relativement plus protégé de la concurrence internationale, ses clients étant également partagés entre collectivités locales et entreprises. Dominé par les innovations incrémentales et de bout de chaîne durant les vingt dernières années, le secteur est aujourd'hui dans une phase de développement international qui impose une orientation vers des technologies intégrées et plus radicales que par le passé. De ce fait, les capacités de financement publiques et privées, l'organisation même de la recherche environnementale, en France et en Europe, et son orientation auront un impact déterminant sur l'avenir du secteur. Un scénario de croissance tirée par l'innovation, sans orientation environnementale particulière, ne suffirait pas à impulser un développement du secteur suffisant pour répondre aux enjeux du développement durable. De même, un scénario environnemental, sans priorité à l'innovation, ne permettrait pas d'atteindre les innovations radicales et constituerait un risque pour le secteur des éco-industries dans la concurrence mondiale.

• La logistique/transport, un développement freiné par la hausse du carburant et la pollution urbaine

Contrairement aux éco-industries, qui fournissent des services ainsi que des équipements aux entreprises, la logistique ne fournit que du service. Elle intègre à la fois le stockage et l'acheminement des marchandises. Secteur né de la volonté des entreprises d'externaliser ces fonctions pour se recentrer sur leur cœur de métier, il est plus jeune que les précédents. Le phénomène de concentration y est donc moins marqué qu'ailleurs. La diversité des moyens de transport participe aussi de ce relatif éclatement (les postes européennes, les transporteurs routiers comme les armateurs ayant progressivement glissé de la fonction de transporteur à celle de logisticien). Alors que la logistique et le transport des marchandises ont été favorisés par la division internationale du travail et par un faible coût du transport, leur contribution au changement climatique et aux pollutions urbaines, de même que les perspectives de hausse structurelle du prix du carburant, mettent en cause ces évolutions. La concurrence des transporteurs européens et internationaux pèse également sur les transformations de la logistique. L'avenir de la logistique dépendra, dès lors, à la fois de la force des pressions environnementales (réglementaires, sociales et civiles), des progrès technologiques en matière de réduction de l'impact des pollutions du secteur, de l'ampleur de la hausse du prix des hydrocarbures mais aussi des évolutions de spécialisation, nationale et européenne, ainsi que de la localisation des plates-formes de stockage par rapport aux marchés de débouchés.

Une demande d'investissement politique de l'État

• Une opportunité à saisir

Dans ce contexte, l'État est sollicité pour répondre à une demande sociale forte et pour limiter la progression des externalités négatives des activités économiques qui menacent à terme non seulement notre bien être mais également notre croissance. Requise pour favoriser les initiatives vertueuses dont témoigne l'émergence timide d'une consommation ou d'une épargne responsables, son intervention l'est aussi pour encadrer une profusion d'initiatives et pour permettre de les «distinguer» de celles qui restent incantatoires.

Une profusion des normes «produits» à l'efficacité limitée

Près de 800 labels peuvent être utilisés en Europe par les entreprises, concernant le commerce équitable, les standards sociaux ou environnementaux et les codes de conduite.

À titre d'exemple, l'écolabel européen rassemble des entreprises européennes au chiffre d'affaires consolidé de 120 millions d'euros et ne couvre que 0,3 % des entreprises européennes.

Malgré son développement, l'ISR reste un marché de niche

Le nombre de fonds SR en France est passé de 7 en 1997 à 122 en 2004, tandis que leur encours total sur le marché français (y compris les offreurs étrangers) a dépassé le seuil des 5 milliards en 2004 (en hausse de 13 % par rapport à 2003).

Néanmoins, l'ISR reste marginal, ne comptant que pour 1,5 % des actifs gérés.

Enfin et peut-être surtout, le développement durable devient un facteur de différenciation concurrentielle pour les entreprises qui dépasse le phénomène de mode : les innovations technologiques «vertes» permettant des procédés de production plus propres deviennent des avantages comparatifs déterminants dans la compétition mondiale, tandis que les conditions sociales et environnementales de fabrication des produits ont un impact, même limité, sur les comportements des consommateurs et des investisseurs. On peut même considérer que ce facteur de différenciation n'est pas seulement valable pour les entreprises mais aussi pour les États qui font assaut «d'attractivité» et opposent leurs «modèles» entre eux, y compris dans les négociations internationales.

• Des marges de manœuvre «sous contraintes»

Pour autant, les marges de manœuvres de l'État ne sont pas sans contraintes dans un champ qui dépasse les frontières hexagonales et où les entreprises non seulement sont soumises aux «règles» de la concurrence mondiale mais sont parfois devenues elles-mêmes des acteurs des négociations internationales.

Dans ce contexte, l'État français n'est qu'un acteur parmi d'autres au niveau communautaire et mondial. Il ne peut peser seul sur la modification des règles du commerce international en faveur d'une intégration de critères sociaux et environnementaux dans les échanges, pas plus que sur l'application du protocole de Kyoto par les États-Unis ou son extension «contraignante» aux grands pays émergents (Brésil, Russie, Inde, Chine). Au niveau communautaire, si les normes sociales restent de compétence nationale, les normes environnementales sont très largement négociées par l'Union européenne. Enfin, les entreprises comme les acteurs sociaux et civils participent aussi de la régulation de marché et de la mise en place éventuelle de nouvelles normes au niveau international.

L'Union européenne a déposé depuis 1972 près de 200 actes législatifs visant directement à limiter la pollution en édictant des normes minimales.

Les réglementations communautaires représentent près de 80 % du droit environnemental en France.

Les plaintes et infractions aux normes environnementales européennes représentent plus d'un tiers des cas examinés par la Commission en 2003, dont 301 cas pour la France.

Il serait pourtant erroné d'en inférer une impuissance de l'État français qui n'aurait d'autre choix que de subir ceux des autres. Son rôle dans le champ du développement durable et de la responsabilité des entreprises relève non de la prescription mais du partenariat. En ce sens, l'État est moins dans une posture de contrôle que d'influence. Son intégration à l'Union européenne, son siège au Conseil de sécurité de l'ONU et sa présence au G8 lui confèrent des atouts non négligeables dans la négociation internationale et communautaire mais il doit construire des alliances pour peser «autrement». Le poids et la maturation de sa société civile, entreprises y compris, lui permet aussi de se reposer sur ces relais pour influencer les nouvelles normes de marché et faire progresser son modèle social et environnemental.

Quatre postures stratégiques pour l'État à l'horizon 2020 :

l'adaptateur, l'intégrateur, le prescripteur et le suiveur

Avant de proposer des recommandations dans un champ situé à la frontière du privé et du public, il est nécessaire de tracer les alternatives possibles de cette intervention entre le tout État et le non État. Pour «mettre en scène» ces alternatives possibles et leur impact sur l'intégration par les entreprises du développement durable, quatre postures de l'État sont invoquées : l'adaptateur, l'intégrateur, le prescripteur et le suiveur.

Les scénarios du prescripteur et du suiveur ne parviennent pas à répondre aux enjeux du développement durable. Le premier restaure, sans en avoir nécessairement les moyens, des modes d'intervention plus prescriptifs, voire autoritaires, conformes à une certaine tradition jacobine peu soucieuse des acteurs privés ou des collectivités locales mais qui a peu d'impact sur les régulations de marché et les instances internationales. Il peut résulter d'un repli sur une certaine forme de patriotisme économique liée à un relatif déclin de la croissance, voire à un scénario catastrophe soit du fait de pénuries de ressources, soit du fait de fortes inégalités territoriales et de tensions sociales majeures.

La posture du suiveur présente un scénario business as usual où les régulations marchandes prédominent et où l'État est dépassé par les régulations privées et celles émanant d'autres échelles d'intervention. Ce scénario repousse, de fait, les ajustements nécessaires et peut conduire à la catastrophe écologique ou à la multiplication des tensions sociales. Dans ce cas, peut lui succéder le scénario autoritaire du prescripteur. Il peut également conduire à une prise en charge par d'autres acteurs, en particulier les collectivités territoriales, des enjeux du développement durable (c'est un peu le schéma qui se déroule aux États-Unis où les États prennent des mesures pour lutter contre le changement climatique, alors même que l'État fédéral s'y refuse).

Contrairement aux deux précédents, les scénarios stratégiques de l'adaptateur et de l'intégrateur sont les plus souhaitables pour permettre aux entreprises d'intégrer les enjeux du développement durable. Ils impliquent que les pouvoirs publics aient orienté leurs modes d'intervention en faveur du développement durable et pris au sérieux la RSE. Cette forme de régulation nouvelle n'est plus considérée comme contingente mais devient centrale et renouvelle les modes d'action de l'État.

Ces deux scénarios peuvent intervenir alternativement, de manière concomitante ou consécutive, en fonction des enjeux et des secteurs. À cet égard, la stratégie d'adaptation où l'État saisit les opportunités d'actions initiées par d'autres échelons de régulation ou par les entreprises elles-mêmes, est sans doute préférable pour certains secteurs très oligopolistiques, mondialisés qui s'inscrivent déjà dans une forte tradition de dialogue social et de négociations aux niveaux communautaire et international, y compris sur la RSE. Elle est également relativement bien adaptée aux enjeux des pollutions délocalisées, à l'instar des gaz à effet de serre, dont la solution est nécessairement mondiale et partenariale. En revanche, la posture de l'État intégrateur, très partenarial dans ses interventions mais qui organise en amont et précède en quelque sorte les régulations qui doivent émerger, convient mieux aux enjeux des pollutions localisées, aux enjeux sociaux et aux secteurs moins mondialisés.

Six recommandations pour les pouvoirs publics

Ces scénarios soulignent la nécessité d'un investissement politique, à la fois pour orienter, définir et fixer le cadre de la responsabilité sociétale des entreprises.

Un État intégrateur et adaptateur, c'est un État qui, entre autres propositions :

- organise le dialogue social et civil;
- mène une action incitative par ses achats et ses investissements, par les instruments économiques et juridiques qu'il promeut, et par l'orientation et le financement de la recherche ;
- fixe les normes des produits et les règles du marché financier ;
- vérifie la fiabilité des informations, l'application des réglementations et qui réforme ses outils;
- promeut des normes exigeantes dans le cadre communautaire et international.

Recommandation 1:

Organiser le dialogue social et civil

L'État intégrateur organise en amont un dialogue social et civil sur la responsabilité sociale des entreprises, en prenant appui sur les institutions existantes. Pour ce faire :

- il développe les accords RSE dans les entreprises publiques sur le modèle de celui conclu par EDF;
- il investit les lieux existants du dialogue social et civil pour décliner, au niveau national ou de l'entreprise mais aussi aux niveaux sectoriel et territorial, les enjeux de la RSE. Il met en particulier en place des concertations sectorielles quadripartites pour favoriser la conclusion d'accords de responsabilité sociale. L'intégration et la participation des acteurs économiques et sociaux à la détermination et au suivi des engagements en matière de développement durable sont à ce prix.

Recommandation 2:

Favoriser une consommation, une épargne et des processus de production socialement responsables

Alors que les achats publics comptent pour 15 % du PIB, cette action incitatrice passe en particulier par la fixation de quotas et de priorités pour développer les achats et les investissements publics écoresponsables. Plusieurs mesures sont susceptibles d'y parvenir :

- imposer des normes de sobriété énergétique pour les équipements informatiques ;
- fixer un seuil de rénovation du parc immobilier public répondant à des critères d'efficacité énergétique ³ pour les administrations et les collectivités territoriales, sous peine de pénalités (à l'instar de ce qui est fait pour le logement social);
- établir des critères de respect des normes de l'OIT pour un certain nombre de produits «sensibles», à l'instar du textile ;
- dédier la totalité des fonds de réserve des retraites à la gestion socialement responsable.

L'État utilise également ses instruments économiques non seulement pour inciter à la consommation et à l'épargne de produits durables en développant en particulier le principe du bonus malus mais aussi pour favoriser des processus de production soutenables en anticipant l'application du principe pollueur/payeur (V.3.2).

Recommandation 3:

Fixer les règles des marchés financiers et les normes des produits dans un sens favorable au développement durable

La régulation des marchés financiers nécessite notamment :

- de renforcer les obligations de transparence des investisseurs institutionnels sur la manière dont ils prennent en compte les critères sociaux et environnementaux à la fois dans leur sélection d'actifs et dans leur politique de vote en Assemblée générale ;
- de rendre à terme la notation sociétale obligatoire pour toute introduction en bourse.

Pour éviter les confusions, le processus de normalisation et de labellisation nécessite un encadrement pour harmoniser les normes volontaires et soutenir financièrement les plus exigeantes d'entre elles (V.4.2).

> Recommandation 4:

Orchestrer une R&D environnementale de rupture

L'État oriente et finance les innovations environnementales afin de favoriser la découverte de technologies de rupture.

Orienter la recherche implique d'imposer aux plates-formes technologiques publiques/privées et aux pôles de compétitivité une orientation vers des innovations intégrées et radicales, seules à même de parvenir à des ruptures et plus difficiles à financer par la R&D privée.

^{3.} Conformément à la directive européenne n°2002/91/CE du 16 décembre 2002 qui fixe, selon une méthode de calcul imposée, des exigences de performance énergétique lors de la construction ou de la rénovation des bâtiments.

Financer des innovations de rupture dont le coût est élevé et les gains incertains nécessite un investissement de l'État par le biais de la commande publique, de mécanismes incitatifs de prêts publics et de financements mutualisés au niveau communautaire ou entre États membres. Mais leur financement requiert surtout des innovations financières que constituerait la création de fonds défiscalisés ciblés sur des éco-innovations de rupture (ces fonds seraient gérés par des investisseurs institutionnels mais le choix de la défiscalisation reviendrait aux pouvoirs publics).

Recommandation 5:

Contrôler et surveiller la véracité des revendications «développement durable»

L'État renforce ses compétences en matière de surveillance du marché pour éviter les déclarations mensongères et éviter les contentieux. Pour ce faire, il dresse un cahier des charge précis pour toute apposition d'un label social ou environnemental, voire impose un étiquetage indiquant des seuils d'émissions (sur le modèle de l'étiquette énergie) pour les produits et évalue systématiquement les accords volontaires avec la possibilité de réviser leurs objectifs à la hausse.

Comme il n'est pas de contrôle sans sanction, les pouvoirs publics systématisent le retrait des labels et des publicités mensongères. Mais un État intégrateur favorise aussi la médiation et donne des moyens de recours avant toute sanction juridique ou médiatique. Dans cette perspective, le groupe *Isis* propose, d'une part, de mettre en place un mécanisme de plaintes, sur le modèle des points de contact de l'OCDE (en s'appuyant sur le point de contact français qui a l'avantage d'être tripartite : entreprises, syndicats, gouvernement) et, d'autre part, de créer un organisme de surveillance, sur le modèle du CSA pour l'audiovisuel, qui aurait pour mission de vérifier la conformité des produits et des procédés de fabrication ainsi qu'une fonction de médiation et de sanction.

Recommandation 6:

Promouvoir des normes exigeantes dans le cadre communautaire, sans visées protectionnistes

Dans les négociations internationales et communautaires, l'État met son poids gouvernemental au service de l'élargissement et de l'approfondissement du protocole de Kyoto pour renforcer le modèle social et environnemental français et européen (V.7). Alors que la négociation au niveau mondial ne peut produire que des normes sociales et, dans une moindre mesure, environnementales peu exigeantes, le gouvernement français, en collaboration avec d'autres États membres, réhabilite le cadre des «préférences régionales». Pour ce faire, il soutient la mise en place d'un processus de normalisation (reprenant l'acquis communautaire) dans la zone pan euro-méditerranéenne (Sud et Est de la Méditerranée, PECO non membres, CEI) avec des pôles de certification régionalisés (Turquie, PECO). Seule une telle «construction» permettrait des «transferts sociaux et environnementaux» conséquents à l'égard de pays de niveaux de développement différents, éviterait un saupoudrage des financements (sur l'ensemble des pays en développement), tout en augmentant le commerce intra régional et la capacité d'attraction de cette région «élargie».

SOMMAIRE

Avant-propos par Alain Etchegoyen, commissaire au Plan				
Synthè	èse	3		
Introd	CHAPITRE PREMIER Horizon 2020 : tendances et exigences du développement durable pour les entreprises			
l.1.	Une urgence à agir	19		
l.1.1.	Une contrainte environnementale et sanitaire amenée à s'accentuer			
I.1.2.	La difficulté à réguler le social dans un monde en transformation			
I.1.3.	Mondialisation et développement durable			
1.2.	Une pression sociale et politique à satisfaire	29		
1.2.1.	Le souci des parties prenantes et la capacité juridique renforcée des acteurs	29		
1.2.2.	Une demande de transparence			
1.2.3.	L'émergence de régulations publiques sur la RSE	33		
1.3.	Des opportunités à saisir			
I.3.1.	Miser sur l'innovation et la recherche environnementale			
1.3.2.	Anticiper les besoins sociaux	39		
	ITRE 2 pes et outils de la régulation internationale et communautaire de la RSE : hard et soft law	43		
II.1.	Foisonnement et fragmentation des initiatives et instruments de la régulation publique internationale et communautaire de la RSE	44		
II.1.1.	Les initiatives des organisations internationales et communautaires			
	dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises	44		
II.1.2.	La nébuleuse des instruments de régulation de la RSE, symptôme d'une crise de légitimité et d'efficacité ?	E 1		
		31		
II.2.	L'avenir de la gouvernance publique internationale et communautaire			
	de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises : entre dynamiques, nouvelles exigences et sources d'incertitudes	5Ω		
II.2.1.	Des processus de prise de décision plus participatifs	30		
	aux niveaux multilatéral et communautaire	59		
11.2.2.	Une articulation cohérente et efficiente			
	entre les différentes organisations de régulation de la RSE	61		
II.2.3.	Un renouvellement des modes d'action publique par des approches intégrées et flexibles	61		
II.2.4.	L'importance croissante de la certification/labellisation	60		
II.2.5.	dans la crédibilisation de l'information	63		
II.2.5.	Incertitudes maieures et hypothèses prospectives sur l'avenir de la régulation de la RSF	65		

CHAPI Les nou	TRE 3 IVeaux acteurs de la régulation	69
III.1.	La participation des acteurs sociaux/civils	
	à la responsabilité sociale et environnementale des entreprises	
III.1.1.	ONG et syndicats, entre concurrence et alliance	69
III.1.2	Dialogue social et dialogue civil au sein de l'entreprise	
III.2. III.2.1.	Les marchés financiers	
III.2.1. III.2.2.	Les acteurs des marchés de la gestion d'actifs et de la notation financière et sociétale :	
III.3.	un paysage en recomposition	
III.3.1.	Des tendances favorables à la généralisation de l'intégration des critères extra financiers à la gestion d'actifs	
III.3.2.		90
111.3.3.	et de la communication extra financière ?	94
CHAPI		
_	ctive de quatre secteurs : convergences et divergences	
IV.1.	La chimie, un avenir sous contraintes sanitaire et environnementale	
	Prospective sectorielle	
IV.1.2.	Des scénarios entre contrainte environnementale et opportunité technologique	. 103
IV.2.	Les écotechnologies et les éco-industries, vecteurs de croissance technologique verte	
IV.2.1.	ı	
IV.2.2.	Les écotechnologies et les éco-industries : quatre scénarios à l'horizon 2020	. 108
IV.3.	Le secteur de la logistique/transport :	
IV.3.1.	un développement freiné par la hausse du carburant et la pollution urbaine Le secteur des transports : un avenir marqué par la hausse du prix du pétrole	
11/22	et la nécessité de diminuer les émissions polluantes	. 111
10.3.2.	La «solution» du développement durable pour le secteur de la logistique/transport à l'horizon 2020 : un scénario souhaitable pour éviter le pire	. 113
IV.4.	Le secteur textile/habillement à la croisée des chemins	. 117
IV.4.1.	Un secteur marqué par la fin des préférences et des quotas	
	qui imposent une modification de la spécialisation	. 117
IV.4.2.	Les enjeux de la RSE dans le secteur du T&H : trois scénarios à l'horizon 2020	. 123
CHAPI Scénari	TRE 5 los stratégiques et recommandations pour l'État	129
V.1.	Quels modes d'intervention des pouvoirs publics en matière de RSE à 2020 ?	
V.1. V.1.1.	Le prescripteur	
V.1.1. V.1.2.	Le suiveur	
V.1.3.	L'adaptateur	
V.1.4.	L'intégrateur	
V.2.	Organiser le dialogue social et civil	138
V.2. V.2.1.	Le dialogue social de l'État exemplaire ?	
V.2.2.	Le soutien des acteurs	
V.2.3.	L'incitation au dialogue civil et la mise en place d'accords volontaires	
V.3.	Inciter à l'achat et à l'investissement «responsable»	. 142
	L'État acheteur et investisseur.	

V.3.2.	Les instruments économiques d'incitation	144
V.4. V.4.1. V.4.2.	Réguler les marchés financiers et fixer les normes pour les produits1Réguler les marchés financiers1L'encadrement des processus de normalisation et de labellisation1	147
V.5. V.5.1. V.5.2.	Orchestrer la R&D environnementale de rupture. 1 Organiser et orienter la recherche environnementale. 1 Favoriser le financement de la recherche. 1	151
V.6. V.6.1. V.6.2.	Contrôler et vérifier la véracité des déclarations «développement durable» 1 Renforcer la surveillance du marché 1 Organiser et conforter les modalités du contrôle et de la sanction 1	152
V.7.	Agir dans les négociations communautaires et internationales	155
ANNEX	(ES	157
ANNEX		
ANNEX Chiffres	<mark>(E 1</mark> s-clés du marché de l'ISR en France1	159
ANNEX Chiffres ANNEX Liste de	GE 1 s-clés du marché de l'ISR en France	159 163
ANNEX Chiffres ANNEX Liste de ANNEX Liste de	GE 1 s-clés du marché de l'ISR en France 1 GE 2 es membres du groupe <i>Isis</i> 1 GE 3 es auditions 1	159 163 165

INTRODUCTION

1. Les entreprises et le développement durable : entre contraintes et opportunités

Les travaux du groupe *Isis* s'inscrivent dans un contexte relativement polémique. La responsabilité sociale des entreprises (RSE) est, en effet, mise en cause à la fois par les tenants d'une économie sociale et par ceux du libéralisme. Les premiers voient dans cette démarche un renouveau du paternalisme, une manière de communiquer plus que d'agir ⁴ ainsi qu'un moyen de se substituer aux régulations publiques en prônant des règles volontaires «moins disantes» ; les seconds estiment symétriquement que la responsabilité des entreprises fait peser des contraintes extérieures à leur cœur de métier qui nuisent à leurs capacités de développement.

Ainsi, le concept même de responsabilité sociale des entreprises est mis en débat. En témoignent l'article de The Economist 5, pamphlet contre la Corporate Social Responsability, reprenant à son compte la thèse de Milton Friedman selon laquelle l'objectif des entreprises est de faire du profit et rien d'autre mais aussi l'opinion défendue par André Comte-Sponville ⁶, pour qui l'éthique d'entreprise, c'est «l'art de résoudre les problèmes qui ne se posent pas...». Ces deux assertions, si elles reflètent un certain état du débat, traduisent néanmoins quelques imprécisions et confusions sur les concepts. Tout d'abord, il paraît illusoire de détacher les entreprises de leur environnement réglementaire, institutionnel et social et d'estimer qu'elles ne sont comptables que des profits qu'elles rétrocèdent à ceux qui les financent, en particulier leurs actionnaires. Cela revient à considérer que les entreprises évoluent en dehors de tout contexte, qu'elles ne sont pas une institution sociale autant qu'économique et à les limiter à la théorie de l'agence. On peut considérer que la responsabilité sociale des entreprises est une mode, un outil de marketing ou une obligation morale : c'est surtout une nécessité incontournable pour éviter des désastres sociaux et environnementaux qui coûteront aux entreprises, aux États et aux citoyens. C'est en ce sens que les entreprises sont «responsables» et cette responsabilité a des traductions juridiques et financières très palpables (en termes d'assurance et de réassurance, de montants d'indemnisation ou, aujourd'hui, de valeur carbone). Il paraît donc difficile d'affirmer que l'éthique d'entreprise, la RSE ou le développement durable se résumeraient à «des problèmes qui ne se posent pas». Le changement climatique non seulement se pose mais impose des modifications de comportement drastiques. Les délocalisations et le dumping social ne sont pas des inventions de la mondialisation. Le vieillissement de la population et la nécessité d'attractivité à l'embauche, y compris sur des critères éthiques, participent d'une contrainte forte pour l'activité économique des entreprises. Anticiper la fin du pétrole pour Total ou la décarbonisation des processus de production pour Arcelor, veiller aux conditions sociales de production pour le secteur textile ne se résument pas, loin s'en faut, à une question morale, c'est une question de survie.

Le développement durable n'est pourtant pas une question tout à fait nouvelle. Ce concept est né dans les années 1970, après les Trente glorieuses, période de croissance et de plein emploi sans précédent qui s'est accompagnée d'une déperdition environnementale menaçant l'équilibre de la planète, la croissance des pays en développement du fait de l'épuisement des ressources et le bien-être ainsi que la santé des populations. L'objectif du développement durable est d'éviter les trois «ni» : ni croissance sans emploi, ni croissance qui épuise les ressources et dégrade l'environnement, ni décroissance ⁷. Ces trois termes sont évidemment en tension aujourd'hui et les manières dont elles se rééquilibreront à l'avenir sont sujettes à caution : au niveau international, on peut craindre, aujourd'hui plus qu'hier, que l'aversion au risque des populations (mais aussi des investisseurs) ainsi que le risque majeur que fait courir le changement

^{4.} Cf. les rapports de développement durable des entreprises accusés d'être du window dressing.

^{5.} The Economist (2005), «The good company – a survey of corporate social responsability», 22 janvier.

^{6.} André Comte-Sponville (2004), Le capitalisme est-il moral ?, Albin Michel.

⁷ Ignacy Sachs (2005), intervention au Commissariat général du Plan.

climatique conduisent à un rééquilibrage en faveur de l'environnement mais au détriment de l'emploi. Inversement, en Europe, le niveau élevé et durable du chômage peut ne pas être propice au renforcement des réglementations environnementales qui pourraient marquer le pas.

Ce qui est également nouveau, c'est que les États n'ont pas les moyens d'imposer seuls ce rééquilibrage. Les États sont plus faibles que par le passé et leur capacité à imposer des règles à des entreprises multinationales et mondialisées dont la puissance financière dépasse le budget de certaines nations industrialisées est limitée, alors même que la gouvernance communautaire et mondiale ne permet pas encore de se substituer au pouvoir des États. Par ailleurs, les entreprises sont trop diverses et en concurrence pour garantir seules cet intérêt collectif alors que leur comportement individuel «naturel» pourrait nuire à leur compétitivité collective.

Les entreprises ne sont pas et n'ont jamais été détachées de leur environnement, qu'il soit social ou écologique. C'est pourquoi, dans le contexte du développement durable, nous avons préféré parler de responsabilité de l'entreprise, dans une acception quasi juridique, plutôt que de responsabilité sociale des entreprises ou d'éthique d'entreprise qui peuvent prêter à confusion en entretenant l'idée d'une démarche «charitable» des entreprises. Ce choix se justifie d'autant plus que la RSE a été définie de manière restrictive au niveau communautaire comme l'ensemble des «démarches volontaires» des entreprises, au-delà de la loi. Cette distinction entre démarche volontaire et réglementation est à la fois trop réductrice et en partie caduque (même si elle est le résultat du rapport de force en présence). En effet, les entreprises dites vertueuses soit anticipent la réglementation, la demande sociale ou les risques juridiques ou de réputation, soit saisissent une opportunité de marché pour se positionner sur un créneau nouveau. Par ailleurs, les règles volontaires ou la *soft law*, selon la manière dont elles sont édictées et vérifiées, peuvent avoir valeur de contrainte ⁸. Même quand ce n'est pas le cas, les entreprises sont comptables de leurs engagements et peuvent se voir opposer, au moins médiatiquement, les principes qu'elles ont promus.

Dans ce contexte, les entreprises se situent dans un champ de contraintes et d'opportunités :

- contraintes liées à l'accroissement de la réglementation environnementale mais aussi de la demande sociale, à la hausse prévisible du cours du pétrole, à la législation du travail nationale ou internationale, aux pénuries de main-d'œuvre prévisibles dans certains secteurs, etc., tout cela se traduisant par des risques juridiques, des risques de réputation, des surcoûts de mise aux normes et des investissements ciblés qui peuvent avoir des effets d'éviction sur l'innovation sectorielle;
- opportunités par rapport à une nouvelle demande, une incitation à l'innovation managériale, organisationnelle ou technologique, à la création de nouveaux marchés.

On a donc trois types d'entreprises :

- celles qui anticipent l'accroissement de la contrainte sociale ou réglementaire : c'est en particulier le cas des grands industriels de l'acier ou de la chimie ;
- celles qui saisissent l'opportunité d'innovations technologiques, d'une nouvelle demande ou de nouvelles réglementations et orientations stratégiques nationales et communautaires pour créer de nouveaux marchés soit technologiques (éoliennes ou retraitement et valorisation des déchets par exemple mais aussi fibre polaire à partir du recyclage des bouteilles en plastique), soit axés sur la fibre écologique des consommateurs (Body Shop, Ben and Jerry), soit sur leur fibre sociale (commerce équitable);
- enfin, celles qui sont des «suiveurs» et attentistes.

C'est évidemment les deux premiers types qui nous ont davantage intéressés dans le groupe *Isis*, par leur caractère anticipateur qui peut être le signe d'un changement plus large.

Prendre au sérieux la redéfinition des stratégies d'entreprises dans le cadre du développement durable ne signifie ni considérer que cette tendance est aujourd'hui majoritaire dans l'ensemble du champ économique ni refuser d'envisager les risques qu'elle implique, tant en termes de compétitivité des entreprises qu'en termes de régulation.

0

⁸ On peut penser, à cet égard, aux conventions collectives.

2. Les travaux du groupe

Les travaux du groupe ont été conduits selon quatre entrées transversales et quatre entrées sectorielles.

Les quatre thèmes transversaux sont les suivants :

- 1) Les processus de normalisation et de labellisation opposent plusieurs tendances concurrentes ou complémentaires :
 - une attention portée au procédé de fabrication (ISO, GRI), de plus en plus demandée par les investisseurs soucieux d'obtenir la «preuve» d'un management qui réduit ses consommations de matières premières, d'énergie et ses risques environnementaux (rejets polluants et CO₂ en particulier) versus une attention portée au produit (et donc au consommateur), ces deux approches étant plutôt complémentaires;
 - une approche thématique (essentiellement environnement/social) *versus* une approche intégrée du développement durable, les deux pouvant être concurrentes ou complémentaires ;
 - une approche «certifiée» versus une approche entreprise par entreprise.
- 2) L'intégration par les marchés financiers de critères extra financiers au-delà des seules niches de marché ISR et leur capacité à financer des investissements de long terme.

L'internalisation de critères qualitatifs par les marchés financiers dépendra à l'avenir :

- du poids des syndicats qui à travers la gestion de l'épargne salariale ont leur «mot à dire» sur la gestion de leurs portefeuilles (tous socialement responsables);
- de la progression de la réglementation de marché qui pourrait aller à terme jusqu'à imposer la notation sociétale pour toute introduction en bourse ;
- des risques croissants pour les entreprises occasionnés par la multiplication des contentieux juridiques (et la croissance induite des montants d'indemnisation), des taxations ou des instruments de marché (permis) qui «traduiront» financièrement le risque social et environnemental ;
- du poids des coalitions d'investisseurs indépendants, d'assureurs ou de réassureurs qui s'engagent dans une gestion alternative ;
- de la capacité des agences de notations sociétale à créer un modèle différent de celui de l'analyse financière classique.
- 3) La structuration des acteurs sociaux et civils autour du développement durable et leur intégration aux processus de décision : au niveau des entreprises (gouvernance), au niveau national (dialogue social versus dialogue civil), au niveau communautaire et international (instances onusiennes, OCDE).

La place des syndicats de salariés dans la gouvernance d'entreprise en France et en Europe, dans le dialogue social aux niveaux national, communautaire et international (l'OIT est un organe tripartite) est évidemment prépondérante et contraste avec le strapontin concédé aux ONG.

Dans ce contexte, ONG et syndicats peuvent être en concurrence :

- du fait des entreprises elles-mêmes qui peuvent préférer une ONG visible et parfois moins attentive au respect des règles que les syndicats ;
- du fait que les entreprises et les syndicats ne souhaitent pas voir un «intrus » pénétrer dans les institutions du dialogue social ;
- du fait de la concurrence entre la protection de l'environnement et la protection de l'emploi (cf. cas d'AZF ou de MetalEurop).

Par ailleurs, des différences sensibles animent les mouvements syndicaux et associatifs. La première tient à la représentativité de ces acteurs, celle des syndicats, sujette à caution, étant plus ou moins quantifiable, celle des ONG ne l'étant pas. La seconde relève de la tradition de négociation des syndicats qui la préfèrent à tout processus juridique ou médiatique tandis que les ONG sont plus enclines à dénoncer mais moins à «vérifier». À quoi s'ajoute la faiblesse de l'intervention syndicale sur les sujets qui ne relèvent pas exclusivement de la protection de l'emploi et des négociations salariales dans et hors de l'entreprise.

4) La gouvernance communautaire et internationale dont les avancées et la capacité d'encadrement pèseront sur la prise en compte du développement durable. L'attention portée à la protection des droits humains dans un cadre international et communautaire mais aussi la capacité du protocole de Kyoto à entrer en vigueur et à se réformer en 2012, d'une manière générale l'intégration des grands pays émergents (Inde, Chine, Brésil) dans les négociations sur ces thèmes seront déterminants pour l'avenir.

Les quatre entrées sectorielles permettent d'illustrer les entrées transversales

Ces secteurs ont été choisis parmi ceux les plus exposés à une contrainte sociale ou environnementale forte et/ou des enjeux majeurs en termes d'emploi et de croissance économique et technologique. Ils ont été sélectionnés pour leur exemplarité au sens où ils mettent en exergue un processus à l'œuvre qui peut toucher à terme l'ensemble du tissu économique.

- La chimie, source d'innovation et de compétitivité majeure en France et en Europe, est dans le même temps confrontée à un accroissement de la réglementation et de l'opposition sociale touchant à ses activités, susceptible de la menacer sur le sol européen.
- La logistique à travers l'externalisation de la fonction transport et stockage par les entreprises constitue un élément clé de la compétitivité des entreprises européennes. Cette fonction logistique est confrontée à des défis environnementaux (sociaux dans une moindre mesure) majeurs : hausse prévisible du prix du pétrole, accroissement des transports de marchandises et de la distance parcourue du fait de la centralisation des centres de stockage (et du déstockage des entreprises), accroissement des gaz à effet de serre et de la congestion urbaine.
- Les écotechnologies et les éco-industries fournissent de solutions environnementales aux entreprises et aux collectivités locales. Leur développement est lié à la fois à l'innovation et à la réglementation. Le marché est en perspective de croissance, non seulement en Europe mais dans l'ensemble des pays émergents confrontés à une crise écologique de croissance et, partant, dotés d'un fort potentiel de marché.
- Le textile/habillement constitue un secteur presque intégralement délocalisé aujourd'hui, les enseignes de distribution devenant des acteurs majeurs du textile comme plate-forme d'achat et de vente. La question sociale y est au centre des préoccupations avec une attention portée à la qualité des fournisseurs et des sous-traitants. Les réseaux de distribution mettent en place des audits de fournisseurs et de sous traitants soit autorégulés, soit certifiés par des tiers (Allemagne). On s'achemine vraisemblablement vers une intégration progressive et une hausse des standards des fournisseurs de premier rang qui sont les mêmes pour toutes les entreprises, européennes à tout le moins, ce qui laisse intact le problème des fournisseurs de second ou de troisième rang et celui du secteur informel.

Les synthèses transversales constituent la trame du rapport final et des scénarios prospectifs. Les illustrations sectorielles ne sont pas intégrées en tant que telles dans ce rapport mais fourniront des éclairages et des exemples concrets d'évolutions possibles et probables. Ces notes sectorielles seront publiées séparément dans les *Cahiers du Plan*.

CHAPITRE PREMIER

Horizon 2020 : tendances et exigences du développement durable pour les entreprises

Pour répondre à la fois à une demande sociale croissante et pour anticiper la mise en place de régulations publiques, les entreprises ont commencé à répondre par des démarches volontaires aux enjeux du développement durable. Elles tentent ainsi de minimiser les coûts sociaux et environnementaux occasionnés par leur activité, prennent en compte l'intégrité économique de leurs structures (les filiales et les sous-traitants) et élargissent le dialogue social à la société civile et aux partenaires de l'entreprise. Le vocable anglo-saxon de *Corporate Social Responsibility* (responsabilité sociale des entreprises, RSE) regroupe l'ensemble de ces démarches qui recouvrent une diversité de pratiques et d'outils. En dépit de leur caractère souvent présenté comme volontaire, les exigences du développement durable pour les entreprises ne sont pourtant nullement «optionnelles», laissé au libre choix de chacun. Non seulement certaines d'entre elles sont déjà très fortement encadrées par l'action publique, nationale et communautaire en particulier, mais encore sont-elles amenées à s'accentuer à l'avenir sous trois effets conjugués :

- l'urgence à agir pour limiter les dégradations environnementales, sanitaires et sociales des activités économiques (I.1.) ;
- la pression sociale et politique en ce sens, reflet d'une meilleure connaissance des externalités négatives de toute activité (I.2.);
- les opportunités de marché, d'emplois et d'innovations technologique et organisationnelle qu'implique une gestion «équilibrée» et anticipatrice (I.3.).

I.1. Une urgence à agir

I.1.1. Une contrainte environnementale et sanitaire amenée à s'accentuer

L'attention portée par les entreprises à leur performance sociale et environnementale n'est pas une mode transitoire, un nouvel outil de management ou de marketing destiné à être remplacé à plus ou moins court terme. Ces préoccupations s'inscrivent dans une transformation de l'environnement amenée en particulier par les perspectives du changement climatique et la raréfaction prévisible des ressources d'énergie fossile à faible coût, dont l'impact sur l'activité économique sera extrêmement sévère si aucune mesure n'est prise par les pouvoirs publics et les entreprises elles-mêmes. La multiplication des activités économiques et leurs conséquences environnementales directes ou indirectes posent également un défi pour la santé humaine dont tout indique qu'il ira croissant en raison de l'impossibilité de rendre «étanches» les activités économiques du reste de la société et de la diffusion des pollutions favorisée à la fois par l'étalement urbain, la mondialisation des échanges et, bientôt, le changement climatique.

1.1.1.1. Le changement climatique et les besoins énergétiques

Le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC, rattaché à l'ONU) estime que, à l'horizon de 2100, la température moyenne de la terre devrait connaître un relèvement compris entre 1,4 et 5,8°C, suivant des hypothèses qui reposent toutes sur une inflexion de la tendance à l'accroissement des émissions observées dans le monde jusqu'en 1990. Si le réchauffement est avéré, son ampleur est incertaine et les modèles ne permettent pas d'établir où se situera la fourchette. La croissance des émissions de CO₂, en dépit des engagements pris à Kyoto, pourrait même induire des concentrations de CO₂ dans l'atmosphère conduisant à un réchauffement pouvant aller jusqu'à 6°C à la fin du siècle. Il en résulterait une fonte de la calotte glaciaire et des glaciers, une remontée du niveau des mers, une extension de la désertification, un accroissement de la fréquence des accidents climatiques

extrêmes entraînant de larges mouvements de populations. Ces conséquences seront bien plus sévères pour les pays du Sud que pour ceux du Nord (du fait de leur position géographique et de la faiblesse des ressources qu'ils sont susceptibles de mobiliser pour se protéger). Néanmoins, un scénario grave, bien qu'incertain, a été récemment exploré par le GIEC : le réchauffement étant plus fort aux pôles, la fonte de la glace arctique pourrait faire plonger le *Gulf Stream*, produisant un fort refroidissement en Europe.

Pour éviter les scénarios catastrophes et limiter l'impact du changement climatique sur l'activité humaine, la stratégie communautaire de développement durable ⁹ indique que l'Union européenne devrait réduire, à partir de 2012, ses émissions de gaz à effet de serre de 1 % par an par rapport aux niveaux de 1990. Certains États membres se sont déjà fixés des cibles de réduction nationales, à l'instar de la Grande-Bretagne (-60 % en 2050), de l'Allemagne (-40 % en 2020) et de la France (-75 % en 2050, soit une diminution de 3 % par an).

Dans le même temps, l'Agence internationale de l'énergie a mis en lumière les besoins énergétiques à long terme pour soutenir la croissance future. Pour la seule Europe, une capacité de production de 700 GW devrait être installée en 2030 (dont 50 % de nouvelles installations et 50 % de remplacement d'installations obsolètes) pour couvrir ces besoins, soit la totalité de la capacité installée actuelle. À cet horizon, les émissions de gaz à effet de serre dépasseraient déjà, au niveau mondial, les 10 Gt de carbone contre 6,5 Gt aujourd'hui, soit une augmentation de 63 % en 2030, sur la base d'une hausse équivalente de la consommation mondiale d'énergie, laquelle serait encore assurée, dans vingt-cinq ans, à 85 % par les énergies fossiles ¹⁰. Pour la seule Europe, la demande brute d'énergie devrait s'accroître de 10 % en quinze ans (2005-2020) et celle d'électricité de 1,5 % par an, si les tendances de consommation se poursuivent et selon une hypothèse de croissance du PIB européen de 2,4 % par an ¹¹. Ces besoins énergétiques ne pourront être satisfaits au prix actuel, en raison de la hausse prévisible du prix des hydrocarbures (raréfaction des ressources les plus facilement exploitables et les moins coûteuses), de la mise en place d'une «valeur» carbone (fiscalité, permis d'émissions, engagements volontaires des entreprises). Ils dépendront largement à la fois des améliorations de l'efficacité énergétique et des choix technologiques qui seront opérés.

L'effort de réduction des consommations énergétiques et des émissions de gaz à effet de serre aura nécessairement un coût pour les ménages et les entreprises (modification du processus de fabrication, coût de mise en conformité et du changement organisationnel, coût de l'innovation technologique nécessaire, etc.) et, partant, un impact sur la croissance. Au niveau mondial, le troisième rapport du Panel intergouvernemental sur le changement climatique (IPCC) établit qu'une cible de concentration de gaz à effet de serre dans l'atmosphère de 450 ppmv de CO₂ (partie par million en volume) conduirait à une réduction annuelle du taux de croissance du PNB de 0,06 % par an de 2000 à 2100. De manière comparable, la Grande-Bretagne estime qu'atteindre sa cible (- 60 % en 2050) aurait un coût de l'ordre de 0,5 à 2 points de pourcentage de PNB en 2050, soit une réduction annuelle de son PNB de 0,01 à 0,02 % (sous hypothèses d'un taux de croissance de 2,5 % par an et d'un PNB qui serait trois fois plus élevé qu'aujourd'hui en 2050). Ces coûts sont néanmoins à mettre en rapport avec ceux attachés, sinon à l'adaptation requise au changement climatique (protection contre ses impacts) ¹², du moins aux coûts de réparation.

En effet, limiter l'ampleur du réchauffement climatique est une urgence collective pour quatre raisons essentielles, qui sont aussi économiques :

- éviter les dommages financiers et humains liés à la modification du climat. Les dégâts occasionnés par la multiplication des accidents climatiques extrêmes peuvent avoir des coûts humains et matériels considérables, conduisant à des troubles sociaux et à une paralysie économique, comme l'a montré tragiquement la dévastation causée par le cyclone *Katrina* à la Nouvelle Orléans. De même, la disparition de pans entiers du globe du fait de la remontée du niveau des mers entraînera des mouvements de population et des désordres mondiaux qui auront un impact sur la croissance ;

^{9.} Commission européenne (2001), A Sustainable Europe for a Better World.

^{10.} Conclusions de la session ministérielle de l'Agence internationale de l'énergie/AIE, Paris, 3 mai 2005.

^{11.} Commission européenne (2005), Livre vert sur l'efficacité énergétique ou comment consommer mieux avec moins, Bruxelles.

^{12.} Commission européenne (2004), Action on Climate Change post 2012.

- limiter les coûts de l'adaptation au changement climatique liés en France et en Europe à la multiplication des feux de forêts, des épisodes caniculaires et des tempêtes, ainsi qu'au stress hydrique. Le manque d'eau saisonnier ou chronique pourrait avoir des impacts significatifs sur l'activité économique soit du fait de la hausse de son prix lié à sa rareté, soit du fait de son indisponibilité saisonnière alors qu'elle est indispensable à nombre de processus de fabrication industriels;
- éviter l'irréversibilité du changement climatique, dans la mesure où non seulement revenir à une situation ex ante serait extrêmement long (la diminution ne faisant sentir ses effets que cinquante ans plus tard) mais également où la diminution de la concentration de CO₂ dans l'atmosphère pourrait n'avoir aucun effet une fois la transformation du climat «enclenchée» ;
- éviter une crise énergétique majeure du fait de la croissance de la demande et de la raréfaction des ressources fossiles sans alternative crédible. Le rapport Radane ¹³ montre, en effet, que sans efforts de réduction de la consommation énergétique, les tensions sur les prix de l'énergie pour alimenter la croissance seront insupportables économiquement. La lutte contre le changement climatique, avec des moyens qui peuvent avoir un coût pour les entreprises, permet de ralentir la demande mondiale de combustibles fossiles et de «détendre les prix», tandis que les progrès de l'efficacité énergétique sont susceptibles d'alléger le poids de la dépense énergétique. Au total, le scénario de la Mission interministérielle de l'effet de serre (MIES) évalue la dépense énergétique à 239,4 milliards d'euros en 2050 si aucun effort n'est fait, contre 90,5 milliards d'euros dans le cas d'un scénario de sobriété énergétique. Mieux, un tel scénario souhaitable permettrait de rendre l'économie française «largement insensible aux hausses du prix du pétrole».

La hausse prévisible des prix du pétrole

Si la hausse récente des cours du pétrole est principalement liée à la fois à une croissance mal anticipée de la demande chinoise et américaine en particulier, au sous-investissement corollaire dans le secteur pétrolier conduisant à une stagnation des capacités de production, et à la concentration de tensions géopolitiques sur l'offre, des facteurs structurels laissent présager d'un niveau de prix durablement plus élevé ¹⁴:

- une tendance structurellement haussière de la demande du fait du maintien de la dépendance du monde à l'égard du pétrole en raison du fort contenu énergétique de la croissance des pays émergents et de l'accroissement de la demande de transport pour lequel le pétrole demeure incontournable à moyen terme (à titre d'exemple 65 % de la consommation française de pétrole est destinée aux transports) et les substituts envisageable encore trop coûteux ;
- un épuisement progressif des gisements de pétrole conventionnel conduisant à recourir à des ressources plus coûteuses (dès 2010) ¹⁵ ;
- l'accroissement des investissements nécessaires à l'acheminement énergétique et l'éloignement entre centres de consommation et de production ;
- un pouvoir de marché grandissant de l'OPEP qui pourrait être tenté de conserver une partie de ses réserves par anticipation des hausses futures ;
- l'introduction d'une valeur carbone et l'accroissement des dépenses environnementales nécessaires (coût des innovations technologiques radicales à l'instar de la séquestration du carbone).

De ce fait, l'administration américaine estime à 0,7 % par an la hausse prévisible du prix réel du baril entre 2005 et 2025 ¹⁶. Néanmoins, les prévisions insistent sur le fait que le signal prix demeurera trop faible pour que les efforts de substitution au pétrole soient suffisants, de même que l'horizon de la raréfaction voire de la disparition définitive du pétrole reste trop lointain (les réserves prouvées sont de trente-cinq à quarante ans aujourd'hui mais les découvertes prévisibles en fonction des évaluations géologiques et de la stimulation de la recherche de nouveaux gisements du fait de l'augmentation des prix pourrait repousser l'horizon à près de cent ans). De ce fait, toutes les projections énergétiques envisagent une part, au mieux stable, au pire en progression, des énergies fossiles en général, et du pétrole en particulier dans la demande énergétique mondiale ¹⁷. Non seulement le pétrole présente des avantages en termes de transport et de disponibilité immédiate et en continu pour pallier les pics de demande, mais il est des usages pour lesquels les substituts sont quasi inexistants ou dont le coût est tellement élevé que la hausse des prix des hydrocarbures ne suffira pas à les rentabiliser à moyen terme.

2020.

^{13.} Pierre Radane (2004), La division par quatre des émissions de dioxyde de carbone en France d'ici 2050, rapport de la Mission interministérielle à l'effet de serre (MIES).

^{14.} Nicolas Carnot et Catherine Hagege (2004), «Le marché pétrolier», Économie et Prévision, n° 166.

^{15.} Joël Maurice (2001), Le prix du pétrole, Rapport du Conseil d'analyse économique, n° 32.

^{16.} International Energy Outlook (2004), Energy Information Administration.

^{17.} Le Crédit agricole (juillet 2005) estime ainsi que la demande mondiale de pétrole devrait s'accroître de 40 % en

I.1.1.2. La contribution des secteurs économiques à la compétitivité européenne et au changement climatique

Dans ce contexte, les activités économiques, tant du fait de leur impact positif sur la croissance, l'emploi et l'innovation que du fait des externalités négatives qu'elles produisent, jouent un rôle fondamental, même si l'action publique et le comportement des ménages constituent également des leviers.

Sur la thématique du changement climatique, les principaux secteurs polluants (actuels et à venir) et donc les plus exposés à l'avancée des réglementations environnementales sont présentés dans le tableau suivant.

Émissions de dioxyde de carbone par secteurs d'activités en France – 2003-2050

Secteurs	France, en Mt de CO ₂	Monde, en %	Scénario tendanciel 2050 France (sans efforts de réduction)
Transports	149,1 (26,7%)	23 %	+ 79 %
Résidentiel, tertiaire	102,4 (18,3 %)	10 %	+ 8 %
Industrie manufacturière	111,1 (20 %)	22 %	+ 19 %
Industrie de l'énergie	72,3 (13 %)	39 %	+ 19 76
Agriculture et sylviculture	107,9 (19 %)	2 %	- 8 %
Traitement des déchets	14,4 (3 %)		
Total	557		+ 89 %

Sources: MIES, PNLCC, 2004-2005

L'industrie représente une source de déperdition environnementale significative mais constitue également l'un des facteurs de compétitivité essentiel de la croissance européenne et française. Trouver un chemin de croissance durable qui permette une progression de la richesse et de l'emploi tout en minimisant les impacts environnementaux passe nécessairement par une attention portée à l'interface environnement/compétitivité dans ces secteurs. En effet, si les services représentent aujourd'hui environ 70 % de l'activité économique, l'économie européenne reste considérée comme spécialisée dans l'industrie 18. De nombreuses activités de service sont liées à l'activité industrielle (externalisation, activités dérivées) et celle-ci reste le creuset des principales innovations technologiques et des gains de productivité. En termes de spécialisation industrielle, l'Union européenne présente des avantages dans les industries centrées sur la chimie (chimie et pharmacie), les produits de luxe et la cosmétique, les technologies de la mécanique (machines spécialisées, automobiles, moteur, etc.) et comble son désavantage dans l'aéronautique et le spatial.

Par ailleurs, notons que les travaux les plus récents sur les coûts de transaction (*trade costs*) chiffrent ceux-ci à un équivalent *ad valorem* de 170 % pour les pays industrialisés dont 55 % pour les coûts de distribution et 74 % pour les coûts de transport. Le transport constitue donc à la fois un secteur économique à part entière mais aussi un facteur de compétitivité important pour l'industrie et les services. Or, les émissions de gaz à effet de serre des transports ont augmenté de 20 % en Europe entre 1990 et 2001 et ceux de la navigation et de l'aviation plus encore (+44 % au cours de la période).

Dans tous les scénarios recensés par le rapport Chambolle ¹⁹, le poids relatif de l'industrie dans la demande finale, et donc dans les émissions de CO₂ est amené à décroître, en raison de la progression des activités de services, de l'amélioration de l'efficacité énergétique et, d'une manière générale, du moindre contenu en énergie de la croissance et de la dématérialisation de l'économie. En revanche, les secteurs résidentiels/tertiaire et des transports devraient connaître une croissance très forte (induisant

-

^{18.} L. Fontagné, M. Fouquin, G. Gaulier, C. Herzog et S. Zignago (2004), *L'insertion de l'industrie européenne dans la Division internationale du travail : situation et perspectives*, rapport pour la Commission européenne, DG Commerce, juillet.

^{19.} Thierry Chambolle et Florence Mériaux (2004), *Nouvelles technologies de l'énergie*, rapport aux MINEFI, MEDD et ministères délégués à la Recherche et à l'Industrie.

mécaniquement un accroissement de leurs émissions). Dans le même temps, les émissions dans les transports et le tertiaire sont également le fait des industriels, les émissions dans ces deux secteurs intégrant non seulement celles liées aux habitats résidentiels et aux transports individuels mais également celles liées aux activités économiques. Il est donc difficile d'isoler un secteur par rapport à un autre, d'autant que les progrès réalisés dans l'un auront un impact sur les autres, en particulier en matière d'innovations technologiques.

Le scénario élaboré par la MIES ²⁰ suppose que, pour parvenir à un scénario souhaitable de division par 4 de ces émissions en 2050, les émissions tendancielles soient divisées par 2,5 dans l'industrie, 3,5 dans le résidentiel tertiaire et par 7 dans le transport. Or, les entreprises françaises les plus consommatrices d'énergie ont déjà réalisé des gains d'efficacité énergétique très importants depuis 1990. Le chemin qu'il reste à parcourir passera nécessairement par une modification des sources énergétiques (renouvelables en particulier) et des modes de production eux-mêmes (cf. recherches de substituts aux produits carbonés dans les processus de transformation de la sidérurgie ou de la cimenterie), voire la capture et la séquestration du carbone.

I.1.1.3. L'interface santé/environnement

À côté du changement climatique, le deuxième défi à relever pour les entreprises concerne l'interface santé/environnement. La Commission d'orientation sur la santé et l'environnement (Plan national 2004-2008) ²¹ estime qu'un million d'employés serait exposé à des substances cancérigènes dans l'entreprise. On compte ainsi 3 000 cas de mésothéliomes par an attribuables à une exposition à l'amiante, essentiellement d'origine professionnelle, et ce chiffre devrait être identique dans les vingt années à venir. D'une manière générale dans l'Union européenne, 4 % des cancers, soit 36 000 cancers, sont dus à des facteurs professionnels. En France, chaque année, 2 500 cancers d'origine professionnelle sont officiellement déclarés attribuables à l'exposition à des substances chimiques reconnues dangereuses (70 % sont attribués à l'amiante, 15 % à l'exposition aux radiations ionisantes, 10 % à l'exposition aux substances chimiques). La population agricole présente également des problèmes sanitaires liés à son exposition aux pesticides et aux biocides, pourtant très réglementés.

Les usages professionnels de substances dangereuses sont néanmoins très encadrés juridiquement et font l'objet d'une attention des entreprises qui les emploient afin d'en limiter les risques. Aujourd'hui la tendance, qui va aller s'accentuant, concerne moins les maladies à l'intérieur des sites industriels que l'exposition des populations en général. L'innovation majeure de la réglementation communautaire REACH (Registration, Evaluation & Authorisation of Chemicals) est ainsi d'obliger les entreprises chimiques à évaluer les risques engendrés par l'utilisation de ces produits par le consommateur final. De même, la pollution atmosphérique urbaine provoque en France un nombre de décès anticipés estimés entre 10 000 et 30 000 par an, tandis que 3 millions de personnes meurent chaque année prématurément dans le monde, en raison de la pollution de l'air. D'une manière générale, les recherches se multiplient pour déterminer l'exposition des populations aux risques environnementaux et pour en limiter les effets. Le développement vraisemblable d'une connaissance scientifique en ce domaine et l'aversion croissante des populations au risque (même si sa probabilité d'occurrence est faible) feront, à terme, peser une contrainte forte sur les entreprises.

Ces contraintes auront des coûts pour les entreprises. Les impacts du règlement REACH ont fait l'objet d'évaluations chiffrées (fort controversées) qui aboutissent toutes à mesurer des coûts directs et indirects (qui ne tiennent néanmoins pas compte des capacités d'adaptation de l'industrie chimique) supérieurs à 3 milliards d'euros sur onze ans. Les dernières évaluations réalisées par le groupe de haut niveau mis en place par la Commission minimisent néanmoins ces impacts économiques et estiment qu'ils pourront être supportés par l'industrie chimique, si elle parvient à les transférer aux industries avals (ce qui s'avère plus difficile pour les PME).

Les bénéfices identifiés sont essentiellement sociaux et globaux alors que les coûts répertoriés sont majoritairement supportés par les activités économiques. Le plan national Santé Environnement estime ainsi qu'une diminution de 30 % en 2010 des émissions de particules dans l'air (qui sont aujourd'hui la

^{20.} Pierre Radane (2004), op. cit.

^{21.} Ministère de la Santé et des Solidarités (2004), Plan national Santé-Environnement, actualisation janvier 2005.

principale menace pour la santé humaine du fait de la réglementation sur les autres sources de polluants) aura permis d'éviter 4 000 morts prématurées par an, ce qui représente un bénéfice sanitaire de 2 milliards d'euros par an sur la base d'un calcul du prix de la vie humaine fondé sur le rapport Boiteux ²², alors que le coût par véhicule neuf particulier est estimé de 500 à 800 euros et à 5 000 euros pour les camions. De manière comparable, le ministère de l'Écologie et du Développement durable a évalué l'impact sanitaire de REACH pour les produits chimiques (limités à l'exposition des professionnels et en retenant des hypothèses basses d'efficacité de la réglementation), à 240 morts évitées par an, ce qui correspond à un gain de 3,394 milliards d'euros pour la France (sur la base d'un calcul du prix de la vie humaine à 1,5 million d'euros ²³). Pour l'Europe, les estimations de la Commission prennent en compte l'ensemble de la charge de mortalité et de morbidité (maladie) liée à l'exposition aux substances chimiques (agro-industrie et pollution diffuse), supposent une efficacité limitée des mesures de protection et se fondent sur une valeur de la vie humaine de 1 million d'euros. Selon ces hypothèses, le gain estimé serait de 50 milliards d'euros sur trente ans, soit 4 500 vies sauvées par an. Rappelons, enfin, que les coûts d'indemnisation des victimes de l'amiante gérés par le fonds d'indemnisation alimenté par la branche professionnelle et par le budget de l'État s'élèvent aujourd'hui à un milliard d'euros par an. À ce coût direct pour les entreprises dont les ouvriers ont été exposés à l'amiante se sont ajoutés les dépenses juridiques suite à leur mise en cause par les victimes.

1.1.2. La difficulté à réguler le social dans un monde en transformation

À côté de la contrainte environnementale et sanitaire, les entreprises sont confrontées à une demande de régulation sociale adaptée à la fois au contexte de leur internationalisation qui pèse sur les modèles nationaux et à de nouvelles exigences de «protection» des individus, aujourd'hui mal prise en charge par le droit. Alors que les frontières de l'entreprise sont en constante transformation du fait de la mondialisation et de l'externalisation, la pression se fait sentir à la fois pour réguler les impacts sociaux négatifs de la mondialisation et pour renforcer la responsabilité des entreprises quant aux conditions de travail de leurs fournisseurs en France et à l'étranger. Si les frontières de l'entreprise sont aujourd'hui mouvantes, celles du contenu de la responsabilité des entreprises sur les questions sociales sont elles aussi en devenir : la RSE peut à la fois contribuer à réhabiliter les modèles sociaux mis en danger par la mondialisation mais aussi permettre de résorber certaines inégalités d'accès à l'emploi de populations discriminées.

1.1.2.1. Nouvelles frontières de l'entreprise, nouvelles responsabilités ?

La mondialisation des échanges et la concurrence des pays émergents entraîne et entraînera encore des modifications de la spécialisation industrielle qui ne seront pas sans impacts sur l'emploi. Cette contrainte pèsera fortement sur la «responsabilité» des entreprises.

Délocalisations, restructurations : une tendance de fond

Les investissements restent majoritairement orientés vers les pays développés, y compris pour l'industrie lourde. Les flux d'investissements directs en témoignent : le site «France» demeure attractif. Selon la DREE, les délocalisations représentent moins de 4 % des investissements français à l'étranger sur la période 1997-2001. Néanmoins, les risques de délocalisation vers les pays émergents à forte croissance sont réels, bien que faiblement tirés par les réglementations environnementales. Le rapport Fontagné et Lorenzi ²⁴ insiste sur les risques de concurrence accrue des pays émergents, en particulier l'Inde et la Chine, dont la croissance et le niveau technologique entraînent une «réorganisation des processus de production avec une délocalisation vers les pays à bas coûts de main-d'œuvre». La dématérialisation de l'économie et l'intensité technologique de la croissance ne suffisent plus à prémunir contre ces risques de délocalisation (une étude américaine ²⁵ estime le nombre d'emplois américains délocalisés dans les secteurs des technologies de l'information et des services à 3,3 millions d'ici 2015). Si les effets négatifs sur l'emploi

24. Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi (2004), *Désindustrialisation, délocalisations*, rapport du Conseil d'analyse économique (CAE).

^{22.} Marcel Boiteux (2001), *Transports* : choix des investissements et coût des nuisances, rapport du Commissariat général du Plan.

^{23.} Estimation fondée sur le rapport Boiteux, op. cit.

^{25.} Forrester Research (2002), «3,3 million US Service Jobs to go offshore» par J. Mc Carthy et al., *Techstrategy Brief*, novembre.

des délocalisations sont compensés par des créations d'emplois dans d'autres secteurs, le reclassement des employés peut néanmoins s'avérer difficile. Une étude réalisée pour la Commission européenne ²⁶ montre ainsi que le secteur des biens intermédiaires risque d'être pénalisé par une économie fondée sur la connaissance, entraînant des pertes d'emploi, même si les gains globaux sur l'économie sont considérables.

La responsabilité des entreprises dans ce cadre réside dans l'accompagnement des restructurations, seule manière de répondre à la demande sociale, sans revenir sur le principe de «destruction créatrice» qui est l'un des fondements de l'économie de marché. Ce sont, en effet, les opérations de restructurations industrielles en Europe, dont les conséquences sur les individus et les territoires peuvent être graves et surtout durables, qui sont à l'origine de la prise en compte du concept de responsabilité sociale de l'entreprise par la Commission européenne. «C'est Vilvoorde et la fermeture de ce site par Renault qui est à l'origine de la démarche de la DG Emploi et Affaires sociales», rappelle Dominique Bé ²⁷.

D'une manière générale, les entreprises se recentrent sur leur cœur de métier et externalisent une partie de leurs activités, parfois aux frontières du salariat. Les types de contrat que l'entreprise passe pour réaliser ses productions vont donc bien au-delà de la relation employeur-salarié ou de celle entre le groupe et sa filiale. Certains fournisseurs ou travailleurs «indépendants» ont, de fait, pour client essentiel, voire unique, une entreprise. Ces transformations de l'organisation de l'entreprise introduisent un divorce croissant entre la maîtrise d'une activité économique et la responsabilité juridique face aux risques sociaux et environnementaux qui peuvent en naître. Conçues sur le modèle d'une entreprise caractérisée par l'unité de la direction et du lieu de travail, les normes du droit du travail et de l'environnement manquent d'efficacité pour réguler l'impact social et environnemental d'une entreprise éclatée, organisée en business units et ayant recours pour une part toujours plus large de son activité à des sous-traitants ayant une personnalité juridique indépendante de celle du donneur d'ordres. Une meilleure prise en compte par le droit de ces transformations de l'entreprise se révèle d'autant plus difficile qu'elles s'accompagnent de restructurations permanentes à la fois du capital et de l'organisation des entreprises. Ce divorce entre la structure organisationnelle et la définition juridique de l'entreprise crée une inadaptation du modèle de régulation fondé sur «le compromis fordien». Elle peut donc expliquer, pour partie, l'émergence de la RSE comme nouveau modèle possible de régulation, modèle fondé sur les idées d'implication des parties prenantes et de transparence.

La spécialisation industrielle des sites productifs au niveau mondial et l'importance des échanges intra groupes s'accompagnent d'un accroissement du phénomène de sous-traitance, en particulier dans les pays émergents et en développement. Cette tendance de fond, si elle peut être partiellement et sectoriellement limitée par la relocalisation de certaines activités à proximité des grands centres de consommation (textile) et par la hausse prévisible du coût des transports, ne saurait à quinze ans être remise en cause. Les coûts d'une relocalisation éventuelle sont, en effet, irrécupérables et les différentiels de coûts de main-d'œuvre trop incitatifs, sans parler de la nécessité de conquérir de nouveaux marchés en croissance. Cette sous-traitance qui devrait encore s'accentuer dans certains secteurs pose la question des conditions de travail, de sécurité et de fabrication des produits dans les pays fournisseurs. Certains secteurs, à l'instar de la chimie, ont mis en place, des programmes volontaires mondiaux pour tenter de garantir des conditions de sécurité, sanitaires en particulier, minimales dans les sites mondiaux. Mais si ces conditions sont peu ou prou respectées dans les filiales des grandes entreprises mondialisées des pays de l'OCDE, il n'en va pas de même chez les sous-traitants et, en particulier, dans les usines indiennes ou chinoises. Dans le même ordre d'idée, le secteur du textile et de l'habillement, a été de plus en plus contraint par les relais d'opinion à faire respecter par ses fournisseurs un certain nombre de normes sociales minimales et a su développer des méthodes d'audit plus ou moins transparentes et «partagées». Mais les audits des fournisseurs portent majoritairement sur les achats qui sont sous la responsabilité directe de l'entreprise. Or, le volume des achats indirects peut être bien plus conséquent que les achats directs. Si ce n'est pas vrai de l'industrie (où les échanges intra groupes sont majoritaires), le secteur de la distribution est caractérisé par la faiblesse de son sourcing direct (marques propres). Ainsi, pour les enseignes de distribution françaises qui participent à l'Initiative clause sociale, les achats indirects représentent-ils 80 à 95 % de leurs achats auprès de leurs fournisseurs.

^{26.} Cf. D. Brécard, A. Fougeyrollas, P. Le Mouël, L. Lemiale, P. Zagamé (2004), 3 % d'effort de R&D en Europe en 2010 : Analyse des conséquences à l'aide du modèle Némésis, Commission européenne, DG Recherche.

^{27.} Commission européenne, DG Emploi et Affaires sociales, cité par Éric Loiselet (2004), «Responsabilité sociale, à l'Ouest du nouveau», *L'Option* (revue du club Confrontations).

1.1.2.2. Les nouveaux contenus de la RSE en matière sociale

La responsabilité sociale de l'entreprise dans ses nouvelles «frontières», que ce soit sur la question des restructurations, sur celle des conditions de la sous-traitance sur le sol hexagonal ou dans les pays fournisseurs, est relativement bien identifiée et «acceptée», au titre de la théorie des parties prenantes, même si elle n'est pas «contraignante». Elle peut même avoir une traduction juridique comme en Grande-Bretagne ou aux États-Unis où des entreprises ont pu être sanctionnées par les tribunaux nationaux pour les mauvaises conditions de travail d'entreprises nationales dans des pays à faible coût de main-d'œuvre.

D'aucuns considèrent dès lors que la «clause sociale» du développement durable dans les entreprises (en dehors des relations fournisseurs) n'a pas lieu d'être dans les pays européens qui disposent d'un droit social bien établi. D'autres estiment, à l'inverse, possible et souhaitable d'adapter ces «clauses sociales» aux contextes nationaux et de favoriser, à cet égard, une prise en compte des priorités collectives. Déjà, certaines agences de ressources humaines se spécialisent dans le recrutement de personnels de plus de cinquante ans que le marché du travail tend à évincer; d'autres entreprises traquent les pratiques de discrimination; d'autres encore favorisent l'insertion des jeunes en difficulté, des primo-migrants, etc. Il est dès lors possible d'envisager des partenariats publics/privés sur un certain nombre de questions prioritaires pour lesquelles la loi peine à faire évoluer les comportements.

En effet, les exigences sociales en matière de développement durable au niveau international tendent à se focaliser sur la protection des individus au travail (protection des enfants, lutte contre les discriminations «individuelles») à défaut d'un système de régulation sociale international qui ne saurait exister sans «gouvernement du monde». Or, non seulement cette exigence forte de la RSE au niveau mondial, en particulier dans les instances multilatérales telles que l'OIT ou l'OCDE, est susceptible d'exercer à l'avenir une influence au niveau national, mais elle a déjà «gagné» le niveau communautaire, lui-même dans l'impossibilité de réguler des modèles historiques de protection sociale, reflets des contrats sociaux propres à chaque État membre. De ce point de vue, on peut supposer que les domaines qui touchent à la protection des individus au travail et qui sont de surcroît difficiles à réguler par le droit, dans la mesure où ils imposent surtout des changements de «comportement», seront de plus en plus de la «responsabilité» de l'entreprise. En témoignent la question de l'égalité hommes/femmes qui progresse difficilement en dépit d'un arsenal juridique relativement ancien, celle de la «diversité culturelle» dans le recrutement et l'avancement, celle de l'employabilité des seniors. D'une manière générale, toutes les questions ayant trait à la discrimination au travail (y compris discrimination syndicale ou des handicapés) sont amenées à devenir un enjeu du développement durable dans les entreprises. Cette pression sociale sera d'autant plus forte que les entreprises vont être confrontées aux conséquences du vieillissement de la population et donc à la nécessité de faire accéder au marché du travail une partie toujours plus grande de populations dont le taux d'activité (femmes) ou d'employabilité (enfants d'immigrés, seniors) est faible. C'est en partie le sens des politiques de diversité culturelle mises en place par les entreprises françaises, la plupart du temps à leur initiative, bien que certains accords aient été négociés avec et signés par les syndicats (cf. Peugeot PSA). Ces politiques ont aussi du sens pour attirer et fidéliser les talents et construire une culture d'entreprise (cf. infra).

Enfin, la responsabilité sociale des entreprises pourrait fournir une nouvelle marge de manœuvre à la construction sociale européenne. Aujourd'hui, cette dernière est limitée aux démarches volontaires. Les États du Nord (modèles scandinave et rhénan, France) refusent d'abandonner leur modèle social sur l'autel de la construction européenne, tandis que les pays méditerranéens et, surtout la Grande-Bretagne, refusent de payer le prix (en termes de compétitivité) d'un alignement social sur le mieux-disant. De ce fait, la question de l'approfondissement de la construction européenne aura, en la matière, un impact sur le devenir même de la dimension exclusivement sociale de la RSE. Mais, dans le même temps, ces démarches volontaires pourraient, à terme, favoriser une plus grande proximité sociale dans les entreprises européennes et conduire à la mise en place d'un droit positif européen en matière sociale qui, pour l'heure, a bien du mal à voir le jour.

I.1.3. Mondialisation et développement durable

Que ce soit en matière sociale ou environnementale, le développement durable et la responsabilité des entreprises en la matière constituent une manière de répondre aux enjeux d'une mondialisation qui, si

elle permet une croissance économique certes inégalée mais aussi profondément inégale, produit des impacts négatifs sur le niveau et la qualité des emplois, ici et ailleurs ²⁸, une inquiétante dégradation de l'environnement comme une raréfaction accélérée des ressources naturelles. En ce sens, la dérégulation du système marchand mondial s'accompagne d'un certain «dérèglement». Contrairement à celle des Trente glorieuses, la croissance actuelle peut être «sans emploi» tout en continuant à dégrader l'environnement. Dans le même temps, la mondialisation est susceptible de mettre en cause les modèles nationaux, environnementaux et sociaux. Elle fait craindre une course vers le moins disant social et environnemental que la «normalisation» par le marché portée par la RSE pourrait contribuer à entériner, le consensus mondial entre pays de niveaux de développement différents et de traditions sociales opposées, produisant une norme inférieure aux seuils européens de protection sociale et environnementale (cf. chapitre II.2.).

1.1.3.1. Un risque de distorsion de concurrence et de «havre de pollution»

Le consentement à payer pour la protection de l'environnement et de la santé humaine des populations françaises et européennes s'est en effet considérablement élevé, alors même que notre mode de développement, plus orienté vers les services, consomme moins que par le passé d'énergie et de matières premières. Les pays émergents, à l'inverse, entrent dans une phase de rattrapage industriel très consommatrice en énergie et en matières premières. L'environnement y est ainsi sacrifié sur l'autel de la croissance, en dépit de dégâts parfois sensibles, tant en matière de santé humaine (cf. le nombre de morts dans les mines chinoises de charbon ou la mortalité anticipée causée par la teinture chez les ouvriers indiens du textile) que de pollutions de l'air, des sols et de l'eau.

Ces évolutions divergentes présentent deux risques majeurs pour l'avenir :

- si cette divergence perdure et que les populations européennes et américaines s'avèrent de plus en plus soucieuses des impacts sanitaires et écologiques des activités économiques, préférant la non localisation de sites industriels au risque de pertes d'emplois et ce sans modification des comportements de consommation –, le risque est grand d'une «exportation» des pollutions et, partiellement, des risques sur la santé humaine, dans les pays émergents et en développement. Les prévisions prévoient ainsi que, dans quinze ans, les pollutions de certains secteurs industriels, à l'instar de la chimie lourde, dépasseraient dans les pays émergents celles des pays de l'OCDE;
- cet accroissement différencié de la protection environnementale entre les parties du monde est susceptible de créer des distorsions de concurrence défavorables aux pays anciennement industrialisés, distorsions qui, pour l'instant, restent faibles. Elles sont, en effet, largement compensées par des difficultés d'accès aux marchés des pays industrialisés pour les biens provenant de pays à bas coût de main-d'œuvre (en particulier *via* les barrières non tarifaires que constituent les normes techniques et sanitaires) et par l'avance technologique, encore considérable, des industries occidentales. Mais ces distorsions de concurrence se creusant, elles peuvent conduire à «abaisser» les seuils de protection environnementale pour maintenir les emplois, industriels en particulier, dans un arbitrage cornélien.

On peut néanmoins considérer que certains problèmes de santé humaine et de pollutions localisées prendront le pas, y compris et peut être surtout dans les pays à forte croissance, sur la nécessité d'un développement produisant des déséquilibres écologiques majeurs. Ainsi, le gouvernement chinois impose-t-il (sans toujours parvenir à les faire appliquer) des réglementations environnementales de plus en plus sévères, tandis que les nuisances environnementales provoquées par la crise de croissance écologique de la Chine ont déclenché des manifestations de populations riveraines (durement réprimées) qui augurent mal de la soutenabilité de ce système de développement, au point que les autorités chinoises envisagent de ralentir le rythme de la croissance. De ce point de vue, le transfert de pollution dans les pays en développement, s'il peut exister ponctuellement (cf. fabrication de solvants «délocalisée» dans les maquiladoras mexicaines ²⁹), ne semble guère «tenable» sur le long terme. L'attention portée à la «traçabilité» des produits et les réglementations pour établir la neutralité pour la

29 . Serge Lepeltier (2004), Améliorer la gouvernance mondiale environnementale sur la mondialisation et l'environnement, Sénat.

^{28.} Les pays émergents eux-mêmes n'ayant pas toujours un contenu en emploi de leur croissance à même d'absorber les nombreux nouveaux entrants sur le marché du travail.

santé humaine des modes de fabrication ³⁰ ne vont pas dans ce sens, de même que la protestation à la fois des populations qui subissent ces pollutions ou, à tout le moins, la dénonciation par les relais d'opinion que peuvent constituer les ONG et les syndicats internationaux sur ces questions.

1.1.3.2 L'arbitrage emploi/environnement est-il inéluctable ?

La question de l'arbitrage entre emploi et environnement, qui a expliqué pour l'essentiel l'opposition des syndicats de salariés et d'employeurs, allemands en particulier, français dans une moindre mesure, aux réglementations sanitaires et environnementales dans le secteur chimique, est-elle pour autant inéluctable ? Certes, cette question est aujourd'hui sujette à caution. Les études et les projections réalisées en Europe ne montrent pas, en effet, un impact significatif des réglementations environnementales sur l'emploi ³¹, que ce soit en termes de pertes d'emploi ou en termes de «double dividende» (création d'emploi et amélioration de l'environnement). Sans surprise, elles constatent surtout que la mise en place de taxes environnementales est neutre pour l'emploi si elle s'accompagne de manière concomitante d'une baisse des charges sociales pesant sur le travail.

Deux effets positifs peuvent se cumuler à l'avenir :

- d'une part, les pertes d'emploi qui peuvent être occasionnées par une contrainte environnementale plus sévère (qu'elle émane des pouvoirs publics –taxes, réglementation- ou de la contestation des riverains) sont susceptibles d'être compensées par des créations d'emplois «environnementaux» à l'intérieur des entreprises ou à l'extérieur (éco-industries) ;
- d'autre part, selon l'hypothèse de Porter ³², un niveau élevé de protection environnementale peut stimuler le progrès technologique et l'investissement, accroître l'efficience de la production et susciter l'apparition de nouvelles branches d'activité et de nouveaux métiers.

On ne peut néanmoins ignorer qu'un différentiel croissant de «contrainte environnementale» entre pays de niveaux de développement différents puisse conduire non seulement à des distorsions de concurrence défavorables à l'emploi mais également à un transfert de pollution. C'est en particulier vrai des pollutions délocalisées, à l'instar des gaz à effet de serre, qui nécessitent un engagement de tous les pays dont la régulation est soumise au risque «de passager clandestin». Le fort contenu énergétique de la croissance des pays émergents qui, pour l'heure, ne sont pas soumis à des objectifs contraignants de réduction au niveau international, fait craindre ainsi que leur contribution au changement climatique s'accroisse considérablement, en même temps que leur compétitivité dégrade celle des pays qui ont adopté des mesures contraignantes de réduction, en particulier l'Europe.

Limiter ces effets négatifs à l'avenir nécessitera à la fois des négociations sur ce thème mais également des transferts de technologies. Les négociations peuvent être sectorielles mais cette solution n'est pertinente que dans les secteurs oligopolistiques (ou plus spécifiquement dans les secteurs très concentrés et intensifs en capital comme la sidérurgie, l'automobile ou la chimie). La conclusion de ce type d'accord y est d'autant plus probable que les firmes multinationales ont tendance à uniformiser leurs procédés de production à l'échelle mondiale et à exporter ainsi leurs technologies «propres». Inversement, les firmes des pays émergents peuvent avoir intérêt à se doter de standards environnementaux plus élevés que ne le voudrait la théorie des avantages comparatifs, afin de pénétrer les marchés industrialisés. Mais les seuls investissements directs étrangers ne sauraient résoudre la question du transfert de technologies. En matière de changement climatique, les pays de l'OCDE ne pourront convaincre les pays émergents d'adopter des mesures environnementales contraignantes, c'està-dire un modèle de développement différent de celui dont les pays anciennement industrialisés ont bénéficié, que si cela leur permet de «sauter» une étape technologique et d'accéder directement aux innovations les plus récentes (rattrapage technologique dit par «saut de grenouille»). De ce point de vue, il est nécessaire de promouvoir des transferts écotechnologiques dans les pays en développement à la fois à travers les politiques de prêts de grandes institutions financières communautaires et internationales

_

^{30.} Qui concerne aussi bien l'alimentation biologique que les intrants chimiques dans les produits de consommation finale, à l'instar du textile ou des jouets.

^{31.} Cf. en particulier la revue de la littérature réalisée par l'OCDE sur les questions d'emploi et d'environnement : OCDE (2004), Environment and employment : an assesment.

^{32.} M. Porter (1990), The Competitive Advantage of Nations.

(BERD, BEI, Banque mondiale) mais également à travers des accords intergouvernementaux (cf. accord sur les technologies propres de production de charbon Amérique du Nord/Chine/Australie).

La question de l'emploi, industriel en particulier, et de sa délocalisation éventuelle ne se résume pas, loin s'en faut, à des différences de sévérité environnementale entre pays. La décision d'implantation des firmes est loin d'être uniquement motivée par un différentiel de coûts de production, qu'il s'agisse de coûts en main-d'œuvre ou en matière environnementale. En effet, la spécialisation acquise du pays-hôte, les effets d'agglomération (existence d'un tissu industriel, d'une main-d'œuvre qualifiée, d'un réseau de transport, d'un marché) et les coûts irrécupérables de délocalisation l'emportent souvent sur les différentiels de réglementation environnementale, voire sur les différentiels de coûts de main-d'œuvre, dans les décisions d'investissement. C'est la synthèse de ces critères, rapportée à la rentabilité attendue, qui détermine la localisation des investissements.

Le problème se pose davantage pour les secteurs intensifs en main d'œuvre où la concurrence des pays à bas salaires impose une modification de la spécialisation industrielle (cf. infra chapitre IV sur le textile) que pour les secteurs intensifs en capital où on assiste surtout à une non localisation d'activité en Europe plus qu'à une véritable délocalisation. Limiter les effets négatifs d'une modification de la spécialisation sur l'emploi non qualifié et sur les régions moins bien dotées d'avantages technologiques nécessite, sauf à retourner à un protectionnisme ne conduisant qu'à repousser une nécessaire transformation et à envenimer les relations commerciales avec les pays en développement, de réfléchir à la manière de promouvoir des «transferts sociaux» plutôt qu'un alignement sur le moins-disant social. Dans ce cadre, il serait bon de conditionner, à l'instar des États-Unis, les accords commerciaux communautaires à l'application des conventions de l'OIT, conditionnalité qui s'accompagnerait d'un apport de compétences administratives en matière de régulation et de contrôle des conditions de travail soit de la part de l'Union européenne soit de la part de l'OIT. Néanmoins, à l'horizon de la réflexion, il est peu probable que les conditions de travail et de rémunération puissent converger de manière sensible entre pays émergents et anciennement industrialisés. L'Union européenne aurait dès lors à réfléchir au moyen de réhabiliter les «préférences régionales» afin de promouvoir une intégration plus poussée de ses voisins immédiats ³³, intégration permettant une convergence des processus de normalisation et une «reprise de l'acquis communautaire».

1.2. Une pression sociale et politique à satisfaire

Les contraintes liées à l'ampleur et à l'urgence des enjeux environnementaux, sanitaires et sociaux sont renforcées par une pression sociale et politique accrue sur les entreprises. Les acteurs sociaux, relayés de plus en plus par le législateur, attendent ainsi des entreprises une meilleure prise en compte des intérêts des parties prenantes (I-2-1) et une plus grande transparence (I-2-2). Par ailleurs, les entreprises doivent s'adapter à des régulations publiques en matière sociale et environnementale dont le contenu et le caractère contraignant varient cependant dans les différents États européens et plus encore dans le reste du monde (I-2-3).

1.2.1. Le souci des parties prenantes et la capacité juridique renforcée des acteurs

Les relations entre l'entreprise et ce que l'on a coutume d'appeler ses « parties prenantes » sont doublement importantes dans le domaine de la responsabilité sociale de l'entreprise. D'une part, elles manifestent la reconnaissance par les entreprises de nouvelles responsabilités, en réponse à des attentes directement exprimées ou plus implicites. D'autre part, la légitimité, voire l'efficacité, des démarches de responsabilité sociale se mesurent notamment à la qualité du dialogue et au niveau d'implication des parties prenantes. Les relations et la gestion des parties prenantes deviennent ainsi un enjeu essentiel pour les entreprises qui s'engagent dans la voie du développement durable et ce, d'autant plus que certains acteurs sociaux ont vu leur capacité juridique renforcée.

^{33.} Dans le cadre de la politique de voisinage.

1.2.1.1. Le souci des «parties prenantes»

En Anglais, la notion de *stakeholder*, communément traduite par partie prenante, s'oppose à celle de *stockholder* ou *shareholder*, c'est-à-dire l'actionnaire. Elle oppose ceux qui «partagent» ou «détiennent» une partie de la valeur de l'entreprise à ceux qui influent sur elle ou sont influencés par elle, ce qui englobe les salariés, les clients, les fournisseurs, les représentants de la société civile (grandes ONG ou associations de riverains) et les collectivités locales, voire les concurrents. En Français, le terme est le plus souvent traduit par «partie prenante», moins explicite que «porteur d'enjeu» ou «partie intéressée» au sens juridique de l'intérêt à agir en justice. Quelle que soit la traduction retenue, le concept de parties prenantes se caractérise par une certaine imprécision quant à l'identification de leurs représentants, dans la mesure où sa définition dépasse les catégories juridiques. Elle n'en exerce pas moins une influence dans la mise en œuvre des démarches de responsabilité sociale, influence susceptible de se renforcer dans les quinze prochaines années.

Le souci des parties prenantes s'inscrit en effet dans une modification plus profonde des relations sociales et sociétales. Fils de l'individualisation et de la désinstitutionnalisation des sociétés démocratiques, le «sacre de la société civile», pour reprendre l'expression de Marcel Gauchet, modifie considérablement les modes de relations sociales.

D'une part, il se traduit par l'atténuation des formes de participation et de mobilisation collectives au bénéfice de groupes plus petits et de la défense d'intérêts (qui peuvent être collectifs) plus restreints ou plus ponctuels. On préfère les «petits parapluies» aux «grandes tentes» et des formes d'engagement plus intenses. Le succès des associations en témoigne. Ces nouvelles formes d'engagement font pièce aux acteurs «institutionnels» du dialogue social, victimes d'une désaffiliation syndicale, d'autant plus profonde qu'elle prend appui sur une adhésion déjà très faible en France (faiblesse des corps intermédiaires du fait de la conception «désintermédiée» du citoyen dans la République et d'une certaine conception pyramidale de la société héritée du catholicisme).

D'autre part, l'organisation de la société civile s'accompagne d'une demande de participation et d'expression dans l'espace public qui n'épargne pas les entreprises. Signe de la maturité de nos sociétés démocratiques, chaque citoyen s'estime en droit de donner un avis sur la construction d'une usine dans son voisinage immédiat ou de contester les dommages occasionnés par un site industriel ou par un management peu soucieux de ses employés. Les entreprises, accoutumées à entretenir des relations structurées et codifiées avec les acteurs institutionnels que peuvent constituer les syndicats, les élus locaux ou les administrations, doivent désormais apprendre à compter avec une myriade d'organisations «civiles», associations de quartier ou grandes ONG internationales.

Cette transformation du contexte interne et externe de l'entreprise a pour conséquences :

- un élargissement de son périmètre de responsabilité qui suppose un effort de clarification interne et externe, de connaissance même, qui échappe souvent en partie à la direction de l'entreprise. Les firmes multinationales, en particulier, ont du mal à cerner le champ des externalités produites par leur activité. Ce qui pose problème, par exemple, pour dresser le bilan carbone d'une entreprise, lequel doit prendre en compte toutes les émissions engendrées par son activité, depuis les émissions du processus de transformation et celles liées à l'acheminement des intrants et des produits finis (le plus souvent externalisé) jusqu'au transport des employés et, ce sur l'ensemble du périmètre géographique de leur activité. Cette relative méconnaissance pose également problème quand il s'agit d'assurer que le produit vendu au consommateur final a été fabriqué dans des conditions sociales décentes (sans travail des enfants par exemple) alors que plusieurs fournisseurs dans divers pays ont pu être sollicités à des moments différents (cas du textile où les fournisseurs peuvent changer tous les six mois) ;
- la nécessité d'identifier les parties prenantes légitimes et d'instaurer un dialogue dans et hors de l'entreprise. Les réglementations ou les processus de décision imposent ainsi de plus en plus des négociations avec les «parties prenantes», que ce soit dans un cadre institutionnel national (cf. comités locaux d'information et de concertation sur les risques technologiques (CLIC) mis en place autour des établissements Seveso), communautaire (cf. forum multi-parties prenantes de l'Union européenne sur la RSE) ou international (points de contact de l'OCDE pour évaluer l'application des principes directeurs de l'OCDE en matière sociale);

- la modification des rapports de force entre les acteurs sociaux internes et externes (syndicats, ONG, associations locales) et la nécessité de concilier des intérêts divergents. Sauvegarde de l'emploi et préservation de l'environnement peuvent s'opposer à court terme, de même que l'attractivité économique d'un territoire n'est pas toujours compatible avec la volonté de se prémunir contre les risques industriels.

De ce fait, la gouvernance des entreprises, tiraillée entre plusieurs exigences parfois inconciliables, est mise en question aujourd'hui. Alors que les exigences des «marchés financiers» ont pu prendre le pas sur celles des autres parties prenantes au sein de l'entreprise ³⁴, une demande de modification des rapports de pouvoir dans l'entreprise se fait jour à travers la RSE, soutenue à la fois par les syndicats de salariés et les ONG. Les frontières sont néanmoins brouillées entre la *shareholder value* et la *stakeholder value*. Alors que l'activisme actionnarial (vote dans les assemblées générales) a, jusqu'à présent, surtout contribué à renforcer la maximisation de la valeur actionnariale dans l'entreprise, il est aujourd'hui également tiré par des préoccupations sociales et environnementales, dans le cadre de l'investissement socialement responsable ou dans celui d'une recherche de rendement à long terme de certains fonds de pension, fondée sur une analyse des risques sociaux et environnementaux (*cf.* Calpers, le fonds de pension des retraités du secteur public californien qui a retiré ses investissements en Birmanie et en Malaisie).

1.2.1.2. La capacité juridique renforcée des acteurs sociaux

Le souci des parties prenantes se double d'une capacité juridique renforcée des acteurs sociaux. Le droit reconnaît ainsi à de nouveaux acteurs le pouvoir de se constituer en défenseur de la protection de l'environnement mais aussi des intérêts de particuliers lésés. Certaines associations agréées peuvent désormais se porter «partie civile» en matière d'urbanisme, d'affichage sauvage, de protection de la faune et de la flore ou d'infraction à la loi sur les déchets. Les associations de défense de l'environnement et du cadre de vie peuvent demander l'agrément «protection de l'environnement» auprès des préfectures régionales et départementales ou du ministère de l'écologie et du développement durable (si elles ont un champ d'action national ou interrégional). Cet agrément leur permet :

- d'être consultées à l'occasion de l'élaboration du plan local d'urbanisme ou du plan de sauvegarde et de mise en valeur des secteurs sauvegardés qui intéressent la commune où l'association a son siège social ;
- de se constituer partie civile dans un procès en cas d'infraction aux dispositions législatives et réglementaires relatives à la protection de la nature et de l'environnement, à l'amélioration du cadre de vie, à la protection de l'eau, de l'air, des sols, des sites et paysages, à l'urbanisme, ou ayant pour objet la lutte contre les pollutions et les nuisances, à condition que les faits constituant l'infraction portent un préjudice direct ou indirect aux intérêts collectifs que l'association défend;
- d'agir en réparation pour le compte de personnes ayant subi un préjudice individuel en matière d'environnement si elle a été mandatée pour ce faire.

On observe une évolution similaire dans le domaine social, en particulier en matière de lutte contre les discriminations. Ainsi, les syndicats, mais aussi les associations régulièrement constituées depuis cinq ans peuvent aujourd'hui se constituer partie civile pour agir au nom et à la place de salariés ou de candidats à un emploi qui se sentent victimes d'une discrimination ³⁵.

La capacité juridique des acteurs sociaux pourrait encore se renforcer dans le cadre de la reconnaissance des *class actions* en France. Ces actions collectives permettent à un groupe d'individus, qui ont tous individuellement subi le même préjudice, de mener une action commune devant les juridictions. L'intérêt est de peser plus lourdement, voire de constituer un véritable contre-pouvoir. Si les *class actions* sont reconnues juridiquement aux États-Unis et en Grande-Bretagne, tel n'est pas encore le cas en France. Néanmoins, des actions regroupées ont déjà été menées contre l'industrie du tabac et contre les Assedic par les «recalculés». Surtout, le président de la République a annoncé une réforme du droit de la consommation pour introduire les *class actions* en France.

-

^{34.} A. Reberioux (2003), «Structures actionnariales et gestion de l'emploi dans les firmes françaises», *Travail et emploi*, n° 93, janvier.

^{35.} Art. L. 122-45-1 c. trav.

I.2.2. Une demande de transparence

Alors que la tradition française a longtemps été peu favorable à la transparence sur les actions des entreprises dans le domaine social ³⁶ et environnemental, considérant la discrétion entourant les actions vertueuses comme un gage de sincérité, l'idée de transparence s'est progressivement imposée sous l'influence notamment des pratiques et normes du monde anglo-saxon.

1.2.2.1. Les standards volontaires au niveau international

Au niveau international, on observe une multiplication des standards volontaires dans le domaine de la responsabilité sociale de l'entreprise qui reposent sur la transparence. Tel est le cas du *Global Compact* qui propose aux entreprises de s'engager à promouvoir et à respecter dix principes relatifs aux droits de l'homme, aux normes sociales, à la protection de l'environnement et à la lutte contre la corruption, et de diffuser chaque année un rapport et une étude de cas sur les actions mises en œuvre. La *Global Reporting Initiative* réunit, pour sa part, une liste détaillée d'indicateurs économiques, sociaux et environnementaux qui visent à favoriser la comparaison des informations publiées par les entreprises dans le domaine de la RSE.

Les entreprises sont incitées à adopter ces standards volontaires et à publier un plus grand nombre d'informations sur leur impact social et environnemental afin de répondre aux attentes de leurs parties prenantes en général et aux agences de notation extra financière en particulier. Ces dernières évaluent les performances sociales et environnementales des entreprises pour le compte de fonds d'investissement responsables dont le nombre et le poids s'accroissent, même s'ils restent faibles en France par rapport aux États-Unis et à la Grande-Bretagne.

1.2.2.2. Les législations nationales

Au-delà des standards volontaires, plusieurs législations nationales imposent une transparence en matière sociale et environnementale. Une première catégorie de législations impose aux fonds d'investissement de préciser à leurs clients s'ils tiennent compte, dans le choix de leurs investissements, de critères sociaux et environnementaux ³⁷. Dans la mesure où l'on relève un intérêt croissant des épargnants pour une gestion socialement responsable de leur argent, on peut penser que cette obligation de transparence conduira plusieurs fonds à modifier leur politique d'investissement et, par ricochet, les entreprises à la recherche d'investisseurs à adopter une stratégie de responsabilité sociale.

D'autres législations se développent dans les États de l'Union européenne pour imposer directement aux entreprises une obligation de transparence sur leurs pratiques dans le domaine environnemental ou social ³⁸. En France, la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) du 15 mai 2001 impose aux sociétés cotées de rendre compte, dans leur rapport annuel de gestion, de leurs impacts sociaux et environnementaux, en renseignant une liste d'indicateurs définis par un décret du 20 février 2002. Malgré son caractère imprécis, notamment quant au champ d'application des informations à fournir (périmètre géographique en particulier), et malgré un intérêt encore limité de la part des acteurs sociaux, la loi NRE a conduit les entreprises françaises à améliorer progressivement la qualité de leur communication et celle du dialogue avec leurs parties prenantes.

Mais, au-delà de la stricte information sur les impacts, les dispositifs juridiques réglementent l'accès à l'information et la participation du public aux décisions environnementales et autorisent le recours en justice en cas de non respect de ces obligations. Elles intègrent en droit français les principes du droit international en termes de participation, stipulés par la Convention d'Aarhus du 25 juin 1998, qui a été signée par l'Union européenne en 2001 et ratifiée en 2005.

Si la Convention d'Aarhus réglemente essentiellement la participation du public aux décisions environnementales et à leur contrôle, elle a également un impact direct sur les opérateurs privés. Les

-

^{36.} Le bilan social imposé par la loi de 1977 aux entreprises n'est pas public et est réservé à la consultation des syndicats de l'entreprise.

^{37.} Cf. infra, chapitre III.2.

^{38.} *Idem*.

maîtres d'ouvrage privés qui exécutent une commande publique présentant un impact environnemental sont soumis aux mêmes obligations de débat, d'information sur les impacts, de prise en compte des observations du public et de motivation des décisions. Au-delà, l'ensemble des entreprises est encouragé par cette convention à informer le public de ses impacts environnementaux. Ainsi, un protocole à cette convention a été ratifié, en 2003, par la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe imposant aux entreprises de publier un rapport sur leurs émissions de 86 polluants présentant des menaces à l'environnement ou pour la santé (gaz à effet de serre, pluies acides, métaux lourds, dioxines, etc.). Ce protocole de Kiev (en attente de ratification) vient ainsi élargir le champ de la directive IPPC qui avait instauré un registre pour les installations industrielles classées de 50 polluants.

1.2.3. L'émergence de régulations publiques sur la RSE

Au-delà des pressions sociales et politiques, les entreprises doivent aujourd'hui faire face à un nombre croissant de régulations publiques dans le domaine social et environnemental, aussi bien au niveau national que supranational. Des différences importantes existent entre ces régulations quant au contenu de la responsabilité sociale et environnementale et quant au modèle de gouvernance.

1.2.3.1. Une préoccupation communautaire et la mise en place de législations nationales en Europe

En Europe de l'Ouest, les préoccupations environnementales et sociales ont, de longue date, précédé le concept de RSE et sa promotion par les institutions de l'Union européenne depuis la publication du *Livre vert* de la Commission, en juillet 2001 ³⁹. L'accueil de ce concept, d'origine anglo-saxonne ⁴⁰, par les entreprises et les acteurs sociaux des pays de l'Europe continentale n'a donc pas toujours été aisé car de nombreuses pratiques considérées comme responsables aux États-Unis, voire en Grande-Bretagne où elles relevaient d'une approche volontaire, s'imposaient déjà dans ces pays. La RSE y était donc initialement vue, au mieux comme inutile, au pire comme dangereuse dans la mesure où elle risquait de se substituer aux régulations juridiques contraignantes. Progressivement, cependant, l'ensemble de l'Union européenne a reconnu l'intérêt du concept de RSE et l'a désormais inscrit dans ses régulations publiques.

Des différences substantielles persistent entre les pays européens concernant les thèmes traités au titre de la RSE, et les priorités varient sensiblement géographiquement. En France, et plus largement dans les pays de l'Europe du Sud, ce sont les aspects sociaux et en particulier les relations de travail qui retiennent avant tout l'attention des acteurs et des entreprises, alors que les pays nordiques attachent plus d'importance à l'aspect environnemental et peuvent faire entrer la «culture» dans le champ du développement durable (cf. la banque néerlandaise «verte» Triodos qui gère des fonds dédiés à la culture). En Grande-Bretagne, la RSE concerne surtout le rôle de l'entreprise dans la «communauté» qui l'entoure. Dans les pays de l'Europe centrale et orientale, la RSE n'apparaît pas encore comme un sujet prioritaire, surtout en ce qui concerne les enjeux environnementaux. Dans ces pays, les entreprises qui s'y engagent sont souvent les filiales de firmes issues d'Europe occidentale ou des États-Unis qui reproduisent alors souvent localement des initiatives déjà éprouvées par la maison mère⁴¹. De ce point de vue, il est probable que des influences réciproques permettront d'adapter aux contextes de chaque État membre des priorités nouvelles dans le champ du développement durable pour les entreprises, influences favorisées par le poids du commerce intra-communautaire. L'importance croissante de la diversité culturelle en témoigne. Ces influences croisées ne sauraient être en mesure néanmoins de remettre en cause les modèles sociaux nationaux.

C'est en partie la raison pour laquelle l'Union européenne semble éprouver plus de facilité à adopter des régulations dans le domaine environnemental qu'en matière sociale où les pays restent attachés à leurs

^{39.} Commission européenne (2001), *Livre vert : Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale*, COM (2001) 366 final, Bruxelles, 18 juillet.

^{40.} La France lui avait préféré un temps le concept «d'entreprise citoyenne» qui a été battu en brèche, du fait de sa dimension essentiellement morale, ne correspondant pas aux nécessités économiques de l'entreprise. Elle a tendu également à accréditer l'idée d'une entreprise «charitable» alors que la conception plus récente qui s'impose progressivement vise davantage à faire entrer la responsabilité de l'entreprise dans son cœur de métier.

^{41.} DGTPE (2005), La responsabilité sociale des entreprises : panorama mondial des initiatives et des pratiques, étude réalisée pour le groupe *Isis*, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

modèles nationaux de gouvernance d'entreprise. Le modèle britannique, fortement inspiré par les États-Unis, est marqué par le contractualisme et le monisme actionnarial et s'oppose ainsi au modèle de l'Europe continentale qui accorde une place plus ou moins large aux représentants des salariés dans les processus de prise de décision, voire dans les organes de décision.

Si le modèle anglo-saxon de gouvernance d'entreprise, fondé sur la maximisation de la valeur actionnariale, a été mis à mal par les scandales financiers, la cogestion à l'allemande (*Mitbestimmung*) est, elle aussi, ébranlée par l'introduction de la *shareholder value*. Comment se résoudront ces tensions et quel modèle entre «monisme actionnarial» et «pluralisme partenarial» verra le jour à moyen terme ? Il est probable que l'on aboutisse à des «métissages» et des adaptations qui prendront des formes différentes selon les pays.

1.2.3.2. Des différences géographiques sensibles dans le reste du monde

Né aux États-Unis, le concept de la RSE y rencontre un relatif succès parmi les entreprises qui font face à un mouvement d'associations de consommateurs mieux organisé et mieux relayé par les médias qu'en Europe, mais qui peuvent aussi s'appuyer sur un marché de l'investissement socialement responsable bien plus puissant. Par ailleurs, les entreprises sont incitées par la législation américaine à adopter des codes de conduite pour limiter leur responsabilité juridique en cas d'infraction. Les *Federal Sentencing Guidelines* de 1991 établissent une échelle des sanctions pénales pour toute violation de la réglementation étatique et définissent les facteurs pouvant conduire les juges, soit à réduire la sanction de base, soit à l'aggraver. Or, ces lignes directrices précisent que les sanctions prononcées par le juge à l'égard d'une entreprise ayant violé une norme étatique peuvent être atténuées, dès lors qu'elle démontre que cette violation a été commise, alors même que de réels efforts avaient été entrepris par la direction pour favoriser une application correcte de la réglementation étatique. Dans le même esprit, la loi Sarbanne-Oxley impose aux entreprises de mettre en place des procédures permettant aux salariés de dénoncer de façon anonyme tout comportement contraire aux normes en matière de comptabilité et d'éthique et légalise les «lanceurs d'alerte» (whistle blowers) dont d'aucuns déplorent l'absence de légalisation en France.

La RSE est aussi utilisée comme une arme commerciale. Si les États-Unis restent discrets sur le sujet dans les organes multilatéraux, ils incluent désormais systématiquement un chapitre sur les normes sociales et environnementales dans leurs accords bilatéraux de libre échange.

En Amérique du Sud, le Brésil fait figure de précurseur en matière de RSE. Au Brésil, la RSE fait partie intégrante de l'agenda du secteur privé, de la société civile et du gouvernement. Près de 500 entreprises brésiliennes éditent ainsi des rapports publics selon les lignes directrices élaborées par l'Institut Ethos. Le gouvernement a, par ailleurs, préparé un projet de loi obligeant les entreprises de plus de 100 salariés à publier un rapport social mais le projet est toujours bloqué à la Chambre des députés.

En Asie et en Afrique, la RSE reste limitée aux pays les plus développés et aux filiales et sous-traitants des entreprises multinationales. Peu de réglementations publiques y sont adoptées, en dehors de l'Afrique du Sud ou de l'Australie.

1.3. Des opportunités à saisir

Les contraintes sociales et environnementales s'accentuent à l'égard des entreprises. Elles font courir un risque juridique et de réputation croissant et les exposent à un renforcement prévisible de l'intervention des pouvoirs publics nationaux, communautaires et internationaux (transparence sur leurs impacts, traçabilité des produits, mais aussi réglementation et taxes ou permis). Si cette tendance semble amenée à perdurer dans les quinze ans qui viennent, la contrainte peut se transformer en opportunité. Il paraît, en effet, difficile d'envisager que les entreprises françaises et européennes puissent concurrencer par les coûts sociaux ou environnementaux les pays émergents ou en développement. La dynamique des innovations et l'avance technologique des pays anciennement industrialisés qui bénéficient d'externalités de connaissance expliquent très largement aujourd'hui la croissance des pays de l'OCDE. Face à ce constat, les chefs d'État et de gouvernement, réunis au Conseil européen de Lisbonne en mars 2000, ont fixé comme objectif à l'Union européenne de devenir, d'ici 2010, «l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable

accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale». Pour parvenir à cet objectif, ils ont décidé, lors du Conseil européen de Barcelone, en mars 2002, d'accroître les investissements dans la R&D à 3 % du PIB en 2010.

Le changement technologique en matière d'environnement occupe une place d'importance dans cette nouvelle dynamique ⁴². D'une part, la compétition technologique en matière d'éco-innovation est devenue décisive pour certains secteurs, du fait de la pression des problèmes environnementaux et de la réglementation afférente. C'est en particulier le cas des producteurs d'énergie et des secteurs très consommateurs en énergie ou dont les processus de fabrication, à l'instar de la sidérurgie, utilisent du carbone. Pour eux, la pression du changement climatique et la naissance de «la finance carbone» font de la décarbonisation des processus de production industriels ou énergétiques (charbon «propre») et de la mise au point du procédé de la séquestration du carbone des avantages compétitifs déterminants pour l'avenir, en particulier s'il deviennent des standards diffusés et vendus partout dans le monde. Pour la chimie, l'avènement d'une chimie «verte» capable de limiter drastiquement l'ensemble des émissions polluantes du secteur ainsi que les risques technologiques et sur la santé humaine semble même une question de survie sur le sol européen ⁴³.

D'autre part, les éco-innovations portent en elles un potentiel de création de marché et d'emplois peu délocalisables (I.3.1.). Enfin, l'opportunité du développement durable pour les entreprises ne consiste pas seulement en un potentiel de marché et d'emploi mais constitue également un moyen de répondre aux attentes sociales, d'anticiper les risques induits pour son activité et de favoriser la cohésion dans l'entreprise et son acceptation externe (1.3.2.).

On peut considérer que certains pays européens à forte protection sociale et environnementale, à l'instar de la Scandinavie (Suède, Danemark en particulier), ont amorcé ce virage en faisant du développement durable et de l'éco-efficacité leur stratégie cardinale, destinée à concilier amélioration des modes de vie, préservation de l'emploi et de la protection sociale et compétitivité économique.

I.3.1. Miser sur l'innovation et la recherche environnementale

D'une manière générale, l'hypothèse de Porter selon laquelle les contraintes environnementales incitent les entreprises à innover et créent de nouvelles opportunités de marché mérite d'être davantage explorée et soutenue par les pouvoirs publics. Les coûts de mise en conformité aux réglementations environnementales sont, en effet, en partie déterminés par le coût et la disponibilité de technologies de réduction et de production ⁴⁴. Par ailleurs, seule une politique fondée sur la connaissance permettra de compenser les pertes d'emploi prévisibles liés aux délocalisation d'unités de production dans les pays à faible coût de main-d'œuvre.

Les modèles montrent dès lors la complémentarité des politiques d'innovation qui agissent sur l'offre technologique et des politiques environnementales qui influent généralement sur les structures de marché et donc sur la demande. Si les instruments de politique environnementale sont susceptibles d'inciter les entreprises à innover (soit pour éviter une taxe ou symétriquement bénéficier d'une subvention, soit pour mettre en conformité leurs produits ou leurs procédés de production), cette incitation, seule, reste insuffisante pour compenser la perte de compétitivité-prix qui en résulte. En revanche, les projections qui envisagent une mise en place d'une économie de la connaissance 45 montrent que des gains considérables seraient réalisables en revenu et en emploi à moyen terme. Mais elle s'accompagnerait d'une réduction des émissions de gaz à effet de serre uniquement tirée par la dématérialisation de l'économie et s'avérerait insuffisante pour atteindre les objectifs de réduction fixés aux niveaux communautaire et national. Seule une combinaison des politiques d'innovation et de réduction des dommages environnementaux peut permettre d'atteindre un résultat équilibré à long terme entre préservation de l'environnement, soutien à la croissance économique et à l'emploi.

-

^{42.} Sylvie Faucheux (2005), intervention au Commissariat général du Plan, 5 janvier.

^{43.} Cf. note sectorielle Chimie, Les Cahiers du Plan, Commissariat général du Plan, à paraître fin 2005.

^{44.} Adam B. Jaffe et al., 2003.

^{45.} Cf. D. Brécard, A. Fougeyrollas, P. Le Mouël, L. Lemiale, P. Zagamé (2004), op. cit.

De fait, les rapports Chambolle et Radane⁴⁶ montrent que la réduction par quatre des émissions de gaz à effet de serre nécessitera des progrès technologiques considérables dans deux domaines essentiels :

- l'efficacité énergétique (100 Mtep sont nécessaires aujourd'hui pour produire une énergie utile de 34 Mtep, du fait de la déperdition dans les processus de transformation et dans les utilisations finales des produits);
- l'utilisation des énergies renouvelables, seules à même d'assurer la relève des combustibles fossiles pour certains usages (thermiques en particulier) et de préserver les ressources fossiles pour les usages où la substitution est impossible.

Mais, même ainsi, la cible de réduction ne pourra être atteinte sans innovations technologiques radicales qu'il s'agisse de la séquestration du carbone dans des conditions de coût et de sécurité maîtrisées, du stockage de l'électricité (facilitant l'utilisation du véhicule électrique et l'usage des énergies renouvelables discontinues) ou du passage à une économie de l'hydrogène (qui est une alternative aux deux premières innovations).

1.3.1.1. Les opportunités de marché des écotechnologies

Ces innovations portent en elles un potentiel de création de marché très important. Le marché des technologies environnementales (qui comprend toutes les techniques permettant de limiter l'ensemble des impacts environnementaux des activités humaines et non les seules liées au changement climatique), est estimé à 200 milliards d'euros dans les années 1990. Il devrait connaître une croissance de 50 % dans les dix prochaines années ⁴⁷. Le marché mondial de l'environnement enregistre actuellement une croissance d'environ 5 % par an ⁴⁸ avec un potentiel de croissance particulièrement marqué dans les pays émergents et en développement. En outre, les pays développés, dont on considérait jusque récemment qu'ils représentaient des marchés environnementaux matures, connaissent un regain de croissance, notamment sur les questions de gestion des ressources en eau (en particulier au Sud de l'Europe), essor qui devrait s'accentuer sous l'effet du changement climatique et de l'aridité croissante des zones méditerranéennes de l'Union mais aussi sous l'impact de nouvelles réglementations environnementales communautaires ⁴⁹.

En se fondant sur différentes hypothèses de regain de croissance (plutôt que de stabilisation) aux États-Unis et en Europe de l'Ouest, et en reprenant les hypothèses de croissance de la Commission européenne relatives aux PECO et à la Chine, on estime que, dans quinze ans, la Chine et les PECO pourraient totaliser plus de 15 % du marché (contre 7 % aujourd'hui).

Croissance annuelle des marchés émergents des écotechnologies 1998-2010

	Croissance annuelle du secteur des écotechnologies (%)
Asie du Sud-Est	14 %
Chine	12 %
PÉCO-CEI	10 %
Amérique latine	9 %
Moyen-Orient	8 %
Afrique	6 %
États-Unis, Japon, Union européenne	stabilisation

Source: Estimations Ecotec (2002)

Les innovations «éco-efficientes» dépendront, pour l'essentiel, de trois grands vecteurs technologiques : les technologies de l'information et de la communication (TIC), les nanotechnologies et les biotechnologies. Les nanotechnologies peuvent ainsi avoir un impact sur l'énergie et l'efficacité énergétique : on peut concevoir des cellules solaires à bas coût à partir de nanosphères d'oxyde de titane

_

^{46.} Op. cit.

^{47.} Sylvie Faucheux (2004), Informal Environment Council.

^{48.} Adrian Wilkes (2004), European Committe of Environmental Technologies Suppliers Associations, exposé prononcé à l'occasion de la Semaine verte, juin.

^{49.} Cf. Note sur les écotechnologies et les éco-industries, Les Cahiers du Plan, à paraître fin 2005.

sur lesquelles on fixe des molécules de colorant ⁵⁰, tandis que les nanotubes de carbone pourraient permettre de dépasser les blocages actuels sur la pile à combustible. De même, les progrès dans les TIC sont susceptibles de contribuer à la rationalisation des modes de production agricoles grâce à la surveillance satellitaire ou de favoriser la dématérialisation de l'économie. Néanmoins, les orientations «environnementales» de ces grands vecteurs technologiques restent encore limitées en France, en dépit de la création d'un pôle de compétitivité consacré à l'environnement dans la région lyonnaise.

Cette complémentarité entre technologies environnementales et grands vecteurs de l'innovation future limite, de fait, le risque souvent évoqué d'un effet d'éviction des investissements en R&D environnementale sur le financement de recherches centrées sur le cœur de métier de l'entreprise. Plus largement, l'innovation environnementale se situe, elle-même, aux confins de plusieurs disciplines scientifiques. Or, c'est justement l'interdisciplinarité qui permettra de résoudre de manière «intégrée» les problèmes environnementaux, en évitant les effets de «déplacement» (la solution d'un problème environnemental en créant un autre). Ainsi, dans le secteur chimique, toute solution environnementale «intégrée» mettra en regard l'utilisation des biotechnologies et des nanotechnologies, la connaissance des réactions chimiques et les connaissances épidémiologique et environnementale.

Ce sont donc les grands vecteurs technologiques qui permettront d'obtenir des innovations radicales, transformant les modes de production, de distribution, de consommation et les modes de vie, et non des innovations «incrémentales» qui, jusqu'à présent, ont dominé. Ces innovations «incrémentales» (par exemple, la limitation des fumées à la fin du processus de production grâce à l'instauration d'un filtre) ont permis la plupart des progrès réalisés par l'industrie en matière de préservation de l'environnement.

Deux problèmes se posent néanmoins à l'avenir. D'une part, ces technologies ne sont pas sans risques. Les nanotechnologies et les biotechnologies ont un impact potentiel sur la santé et les TIC produisent des déchets (électroniques) et des pollutions électromagnétiques. D'autre part, si la complémentarité entre les technologies environnementales et les autres technologies est indéniable, les capacités de financement sont limitées. Quels choix technologiques s'agit-il d'opérer et quelle répartition entre les États membres de l'Union européenne est envisageable en fonction des pôles d'excellence nationaux ?

Dans ce cadre, se pose la question des capacités de financement et des conditions dans lesquelles les entreprises pourront opérer des choix d'investissement misant à la fois sur l'innovation et l'éco-efficacité.

C'est pourquoi le rapport de la MIES préconise d'adopter une «valeur de dérive» des prix des énergies à venir ainsi qu'une valeur du carbone à intégrer dans l'élaboration des choix d'investissements privés (mais aussi publics). D'une manière générale, la non prise en compte des externalités sociales et environnementales (qu'elles soient négatives ou positives) entrave le processus d'amélioration des performances des entreprises en cette matière. Le critère de maximisation de la valeur actionnariale est incompatible avec la prise en compte du long terme et la gestion des externalités. L'accroissement de la composante financière de l'économie et la volatilité des marchés (risque d'OPA) font peser une contrainte forte sur les entreprises. La manière dont les marchés financiers et les organismes de crédit intégreront ou non une dimension environnementale dans leur calcul de rentabilité conditionnera ainsi la capacité des entreprises à financer l'innovation environnementale. Même en tablant sur un développement de l'Investissement socialement responsable (ISR), comparable à celui observé dans le monde anglo-saxon, un marché de niche risque de se révéler insuffisant. Il est donc nécessaire de réfléchir à des modes de financement alternatifs.

Dans le domaine des «innovations radicales», l'incertitude attachée à leur développement et à celui de leurs marchés potentiels rend un financement privé extrêmement aléatoire. De ce fait, la commande publique est amenée à jouer un rôle déterminant dans l'orientation de la R&D des entreprises. Le modèle Némésis ⁵¹, mis en œuvre pour tester la robustesse de l'hypothèse d'un objectif de 3 % de R&D en Europe, montre ainsi qu'une commande publique ciblée sur les secteurs intensifs en R&D permettrait de faire bénéficier l'ensemble de l'économie des «externalités de connaissance» ainsi produites (*spillover effects*) ainsi que de stimuler la croissance et l'emploi de manière significative.

^{50.} Académie des technologies (2002), Les nanotechnologies : enjeux et conditions de réussite d'un projet national de recherche, rapport du groupe de travail «Nanotechnologies» de l'Académie des technologies, Paris, 24 novembre.

^{51.} Cf. D. Brécard et al., op. cit.

1.3.1.2. Les opportunités d'emploi

En France, les écotechnologies sont devenues un secteur à part entière qui compte plus de 7 000 entreprises réalisant un chiffre d'affaires de 31,8 milliards d'euros en 2003 ⁵², soit une hausse annuelle de 5,3 % ⁵³. Dans ce contexte, les PME éco-industrielles connaissent une croissance de leur chiffre d'affaires plus forte que le reste de l'économie (+6,2 % contre 2,1 % en moyenne en 2003) et sont plus innovantes que la moyenne nationale. Si l'on s'accorde sur le dépôt de brevet en tant que mesure (bien que partielle) de l'innovation, les PME se montrent assez actives en matière d'environnement : en 2000, 42 % des dépôts de brevets étaient le fait de PME indépendantes.

En 2003, les emplois liés à l'environnement étaient estimés à 365 700 en France, soit 1,6 % de l'emploi intérieur ⁵⁴. Les deux tiers des emplois environnementaux émanent du secteur privé, des entreprises et notamment des éco-industries (activités qui produisent des biens et services destinés à mesurer, prévenir, limiter les atteintes à la qualité de l'eau, de l'air et des sols, ainsi que les nuisances relatives aux déchets et au bruit).

Ceci correspond à un basculement radical traduisant le transfert de compétences entre le public et le privé en matière de protection de l'environnement. Dans l'Europe des Quinze, la croissance de l'emploi environnemental a été d'environ 9 % sur la période 1997-2002 et devrait se maintenir, compte tenu des nombreux travaux à mener, notamment dans les domaines de l'eau et des déchets. Il y a là un gisement de nouveaux emplois.

Ce potentiel n'est pas limité aux opérateurs de services environnementaux, à l'instar de Véolia ou Suez, ou aux équipementiers écotechnologiques. Il concerne également des secteurs industriels innovants qui sont devenus non seulement des consommateurs mais également des développeurs d'écotechnologies comme la chimie ou la sidérurgie. Ainsi l'environnement est-il devenu un enjeu majeur de nombre de clients avals de l'industrie chimique (automobile, services environnementaux, cimentiers, sidérurgistes, etc.), conduisant à des innovations de produits éco-efficients (cf. pneus verts Michelin qui intègrent un procédé chimique développé par Rhodia).

Quant au progrès de l'efficacité énergétique et au développement de technologies propres, ils sont susceptibles d'entraîner des gains potentiels à la fois en termes de facture énergétique et d'emplois. Les prix élevés de l'énergie pénalisent, en effet, la croissance européenne et renforcent sa dépendance énergétique à l'égard de régions du monde peu stables. Par ailleurs, l'Europe étant leader mondial sur les services et les technologies d'efficacité énergétique, tout progrès dans ce domaine est susceptible de créer des emplois supplémentaires. Le Conseil allemand pour le développement durable estime ainsi que plus de 2 000 emplois à temps plein pourraient être créés par Mtep épargné grâce à une politique d'amélioration de l'efficacité énergétique 55. Plusieurs études mentionnent le fort impact sur l'emploi des investissements d'efficacité énergétique en raison d'un double effet : un effet dit de «redéploiement» des économies financières réalisées et un effet «direct» de création d'emploi dans les services associés. Les investissements de rénovation des bâtiments existants en faveur d'une meilleure efficacité énergétique sont, par exemple, susceptibles de créer des emplois non qualifiés et qualifiés dans un secteur à forte intensité de main-d'œuvre et peu «délocalisable». Une étude Save (programme d'efficacité énergétique de la Commission européenne) estime ainsi qu'une augmentation de l'efficacité énergétique de 1 % par an pendant dix ans permettrait de créer 2 millions d'emplois par an en dix ans en Europe, en particulier dans le secteur de la réhabilitation des bâtiments.

1.3.1.3. L'innovation organisationnelle

Mais l'innovation environnementale ne réside pas seulement dans la technologie. Il ne suffit plus aujourd'hui de limiter les impacts néfastes pour l'environnement ou nocifs sur la santé humaine mais également de réduire la consommation de ressources naturelles et l'utilisation de substances toxiques tout au long du cycle de vie du produit. Seul cet effort permettra d'éviter un effet rebond des

^{52.} IFEN, 2005.

^{53.} Ministère de l'Écologie et du Développement durable (2004), «La conjoncture des éco-entreprises», Note de conjoncture, 2nd semestre, in *Numeri*.

^{54.} IFEN, 2005

^{55.} Rat für Nachhaltige Entwicklung (2003), www.nachhaltigkeitsrat.de/

technologies, tel que celui observé pour les NTIC. Censées favoriser la dématérialisation de l'économie, la production des NTIC et leur utilisation massive a conduit à des pollutions considérables. À titre d'exemple, la production d'un PC engendre 130 kg de gaz à effet de serre et 30 kg de déchets tandis que les appareils électriques domestiques, qui fonctionnent en veille permanente, représentent 5 à 15 % de la consommation énergétique résidentielle ⁵⁶.

«L'effet rebond» contraint à repenser les processus de production du berceau à la tombe et impose des innovations organisationnelles et non exclusivement technologiques. Ces innovations organisationnelles ne touchent pas seulement les procédés de production permettant d'économiser les matières premières et énergétiques «à la source» mais également l'ensemble de l'environnement de l'entreprise et de ses parties prenantes, clients, fournisseurs et collectivités locales en particulier. Ainsi, diminuer les émissions polluantes du transport de marchandises, en l'absence prévisible à quinze ans d'innovations radicales en ce domaine, ne peut se faire qu'en associant l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et l'infrastructure. Parce que le fret est de plus en plus confié à des entreprises logistiques externes qui assurent l'acheminement et le stockage, le type de contrat passé entre les chargeurs et les transporteurs devient déterminant. L'externalisation de la logistique devrait conduire à contractualiser l'optimisation des trajets et à partager son coût. Cette optimisation nécessiterait également de repenser la localisation des plates-formes de stockage, voire l'organisation des zones industrielles en lien avec les collectivités locales. Elle imposerait, enfin, un report modal qui ne peut être envisagé sans incitation de la puissance publique. De manière comparable, passer de la commercialisation d'un produit à celle d'un service, que ce soit pour permettre la refabrication des appareils (cf. Kodak et Fuji) ou l'implantation sur les machines existantes des dernières technologies (cf. photocopieurs Xerox ou imagerie médicale), nécessite de repenser la relation de l'entreprise à ses clients.

D'une certaine manière, l'innovation organisationnelle est consubstantielle au développement durable, dans la mesure où il nécessite une transversalité d'approches qui dépasse la structuration en *business units* (le même problème se posant d'ailleurs pour les pouvoirs publics ⁵⁷). En ce sens, les démarches de responsabilité sociale des entreprises comportent aussi des opportunités importantes du point de vue de l'apprentissage organisationnel. Pour les entreprises, ces démarches impliquent, de surcroît, un apprentissage du dialogue avec de nouvelles parties prenantes dont il faut interpréter et hiérarchiser les attentes et auxquelles il faut apporter des réponses, en mettant en place des processus adaptés. Dès, lors, elles peuvent toucher tous les membres de l'organisation, aboutir à un projet fédérateur et surtout permettre à tous de participer à l'élaboration d'une solution à des problèmes à la fois concrets et complexes, ne serait-ce que du fait du manque important de connaissances et de la nécessité d'impliquer tous les acteurs. Or, les expériences d'échange et de création de connaissances entre les membres de l'entreprise dans ce domaine peuvent y favoriser de futures coopérations sur d'autres sujets. La démarche de responsabilité sociale s'inscrit dès lors dans une théorie de l'entreprise fondée sur la rapidité et l'efficacité de la création et du transfert des connaissances : ce qui compte, ce n'est plus tant l'appropriation de la valeur que sa création.

1.3.2. Anticiper les besoins sociaux

En reconnaissant leur responsabilité sociale, les entreprises tentent d'anticiper les attentes sociales, exprimées avec plus ou moins de force par leurs différentes parties prenantes. Les entreprises peuvent ainsi préférer définir et mettre en œuvre des politiques de responsabilité sociale, dont elles vont largement déterminer le contenu et l'étendue et qui sont susceptibles d'améliorer leur image comme de renforcer leur performance plutôt que de contribuer, par leur inaction, à l'émergence d'une régulation publique plus contraignante dont la définition leur échappe. En fonction de leur secteur d'activité et du poids de leurs parties prenantes, les domaines dans lesquels les attentes sociales s'expriment et pour lesquels l'anticipation constitue une opportunité, varient d'une entreprise à l'autre.

^{56.} Frans Berkhout, Julia Hertin (2001), *Impacts of ICTs on Environmental Sustainability : Speculations and Evidence, rapport de l'OCDE, mai.*

^{57.} Cf. Alain Ayong Le Kama (2005), L'État et le développement durable, rapport du groupe Équilibres, 26 octobre.

1.3.2.1. Attractivité à l'embauche et fidélisation des salariés

La définition et la mise en place d'une politique de responsabilité sociale constituent en premier lieu un moyen pour l'entreprise d'attirer des salariés, de les motiver et de les fidéliser. En dépit d'un taux de chômage élevé en moyenne, certains segments du marché du travail en France se caractérisent par des pénuries de main-d'œuvre qui devraient encore s'accentuer à l'avenir, sous l'effet du vieillissement démographique et de la désaffection à l'égard de certains métiers. Pour attirer des salariés dans ces segments, les entreprises tentent de développer leur «marque employeur» et d'appliquer aux salariés des règles de communication utilisées traditionnellement vis-à-vis des clients. Or, l'engagement en matière de responsabilité sociale, mais aussi environnementale, constitue un élément important de cette marque employeur, les salariés ne limitant plus le choix de leur futur employeur aux seuls critères salariaux, mais prenant en compte l'ensemble des politiques sociales de l'entreprise et plus largement sa capacité à «donner du sens».

Il est important de noter que la nécessité d'attirer des salariés ne concerne pas uniquement les «hauts potentiels», ou d'une manière générale les cadres. Un fort déficit de main-d'œuvre touche en effet par exemple des secteurs comme la construction ou le transport, expliquant en partie les initiatives prises dans ces secteurs pour promouvoir l'égalité professionnelle. Si l'on ne peut exclure une évolution vers le moins-disant social, des opportunités existent donc pour que les tensions sur certains segments du marché du travail favorisent le développement de la responsabilité de l'entreprise.

Cette perspective positive est d'autant plus plausible que les pratiques de l'entreprise dans le domaine social et environnemental exercent une influence sur la motivation des salariés et sur leur fidélité à l'entreprise. Compte tenu de l'évolution économique et de la transformation des emplois, l'autonomie et la responsabilisation des salariés jouent un rôle toujours plus significatif et ce, quel que soit le niveau hiérarchique. Dès lors, les moyens de contrôle traditionnel se révèlent moins adaptés, et il s'avère au contraire nécessaire de motiver les salariés, certes financièrement, mais aussi par le partage de valeurs communes. Enfin, alors que les besoins d'investissement dans la formation des salariés s'accroissent pour favoriser leur adaptabilité dans un environnement changeant, leur fidélisation devient cruciale pour garantir l'amortissement de ces investissements.

1.3.2.2. Anticipation des restructurations

Les restructurations étant devenues permanentes, leur anticipation et l'accompagnement des salariés concernés constituent des enjeux essentiels de la responsabilité sociale de l'entreprise ⁵⁸. Si la question des restructurations n'est encore que rarement abordée dans les politiques de développement durable des entreprises, les attentes des salariés, des communautés locales et des pouvoirs publics, voire des clients, en la matière, se font de plus en plus fortes et les risques économiques, sociaux et juridiques accrus pour l'entreprise. En ce sens, la mise en œuvre de pratiques responsables dans l'anticipation et la gestion des restructurations représente une opportunité pour l'entreprise.

L'anticipation des restructurations s'inscrit certes dans l'esprit des législations sociales françaises et européennes mais se traduit encore trop rarement par un dialogue social permanent sur les évolutions de l'entreprise et leurs conséquences sociales. La responsabilité de l'entreprise résiderait donc dans le passage d'un respect formel de la lettre de la loi à un respect effectif de l'esprit des textes que le droit du travail peine à garantir. L'anticipation des restructurations présente de nombreux avantages pour l'entreprise, à commencer par la possibilité offerte par le droit du travail de négocier des «accords de méthode» avec les représentants du personnel qui permettent de déroger aux procédures d'information et de consultation prévues par la loi. Ces accords peuvent renforcer la sécurité juridique des licenciements collectifs décidés dans le cadre des restructurations, ce qui constitue un argument d'importance dans le contexte français où le juge peut remettre en cause des licenciements en cas de non respect des procédures.

Au-delà des considérations juridiques, une anticipation et une gestion responsable des restructurations permettraient à l'entreprise de limiter les risques que représente un conflit social, à la fois pour son image

.

^{58.} Claude-Emmanuel Triomphe (2004), Des restructurations socialement responsables en Europe ?, Semaine sociale Lamy, suppl. n° 1186, 18 octobre.

auprès des clients et des collectivités et pour la motivation de ses salariés. Dans un contexte marqué par des débats sur les délocalisations, les annonces de restructurations rencontrent en effet un intérêt médiatique et peuvent, dans certains cas, conduire à des mouvements de *boycotts*, même si ce phénomène reste encore marginal en France au regard d'autres pays. Les pouvoirs publics, de leur côté, n'hésitent pas à exercer des pressions sur des entreprises qui procèdent à des restructurations sans accompagnement social suffisant, voire à remettre en cause des aides financières qui leur avaient été octroyées. À l'inverse, ils sont souvent prêts à soutenir les entreprises considérées comme responsables dans ce domaine, en incluant des critères sociaux dans les marchés publics, en construisant des partenariats publics/privés, etc. Enfin, une gestion socialement responsable des restructurations a un impact positif sur les autres salariés de l'entreprise, qu'ils voient ou non leur propre travail modifié par la restructuration.

1.3.2.3. Prévention des risques et lien avec sécurité et santé au travail

L'adoption de pratiques responsables constitue également une opportunité pour limiter les risques et améliorer la santé et la sécurité au travail. De plus, ce type de pratiques permet souvent de faire un lien entre la sphère environnementale et la sphère sociale, et donc de concrétiser la dimension holistique de la responsabilité de l'entreprise.

Les pratiques responsables dans ce domaine sont favorisées par une législation française contraignant les entreprises à évaluer leurs risques en matière de santé et de sécurité ainsi que par l'importance des enjeux financiers, révélée notamment par le procès pour indemnisation des salariés touchés par les «cancers de l'amiante».

1.3.2.4. Demande des consommateurs et des communautés locales

La mise en place de pratiques de responsabilité sociale et environnementale permet enfin à l'entreprise de répondre aux attentes des consommateurs et des communautés locales, voire de les anticiper. Dans les enquêtes menées auprès des consommateurs français et européens, un nombre croissant d'entre eux déclarent en effet tenir compte de critères sociaux et environnementaux dans leur comportement de consommation, voire d'accepter de payer un prix plus élevé pour un bien ou un service qui respecte ces critères. Si ces déclarations ne doivent pas être confondues avec le comportement réel qui reste encore souvent déterminé par le prix, on constate néanmoins que la recherche du sens joue un rôle croissant dans le comportement des consommateurs.

Par ailleurs, le consommateur a pris conscience qu'il pouvait, par son comportement d'achat, influencer les politiques sociales et environnementales des entreprises. En témoigne le succès du commerce équitable, même s'il reste cantonné à une niche de marché. Pour bénéficier de l'intérêt des consommateurs pour les pratiques responsables, les entreprises doivent pouvoir communiquer de manière crédible et précise sur leurs engagements et leurs réalisations. Le développement de labels par les pouvoirs publics peut, à cet égard, constituer un outil précieux pour favoriser la responsabilité de l'entreprise.

De leur côté, les communautés locales expriment aussi des attentes de plus en plus précises à l'égard des entreprises, notamment du secteur industriel, dès lors qu'elles ont un impact sur l'environnement. Si des conflits d'intérêts peuvent émerger entre la nécessité de créer de l'emploi et la volonté de protéger l'environnement naturel, les entreprises doivent en tenir compte et anticiper ces attentes pour assurer leur pérennité et se développer.

*

Les tendances de moyen terme dessinées ici mettent en lumière les contraintes et les opportunités du développement durable pour les entreprises. Porteur de contraintes sociale et politique, de contraintes économiques par les coûts environnementaux qu'il impose, le développement durable recèle également des opportunités, celles d'un développement écotechnologique susceptible d'imposer ses standards au niveau mondial et d'une croissance fondée sur la valorisation du capital humain et la qualité des emplois de demain. Enfin la responsabilité des entreprises dans ce cadre s'appuie sur une forte demande de

démocratie participative qui n'épargne pas plus les activités économiques et financières que la sphère sociale et politique dans une tentative de «réconcilier l'entreprise avec la société» ⁵⁹. Elle vise enfin et surtout à assurer la viabilité à long terme de notre système économique et social et à éviter la décroissance.

L'horizon du développement durable apparaît alors comme une nécessité non seulement pour l'entreprise mais pour l'ensemble de la société. Cet horizon est difficile à atteindre car il nécessite de repenser nos modes de faire afin d'assurer une meilleure cohésion sociale, de limiter les déprédations sur l'environnement ainsi que les impacts sur la santé humaine des activités économiques et afin d'éviter une raréfaction des ressources qui menacerait la croissance. En ce sens, la technologie ne saurait suffire à nous «sauver». Toutes les projections réalisées soulignent la nécessité d'un changement technologique et de comportement de production et de consommation pour parvenir à un développement plus équilibré. De ce fait, le dilemme compétitivité et environnement ou social peut certes être pertinent sectoriellement ou par rapport aux enjeux d'une réglementation, mais la prise en compte du long terme permet de réconcilier les termes de l'équation ⁶⁰.

Le développement durable impose une articulation nouvelle entre les acteurs privés et publics, économiques, financiers, sociaux et civils mais repose également sur des échelles d'intervention (mondial, communautaire, national, local) parfois difficiles à articuler et à concilier. Le rythme et le niveau d'intégration par les entreprises des enjeux du développement durable dépendront dès lors à la fois des modalités de la régulation (II) et des nouveaux acteurs de cette régulation que constituent les acteurs sociaux et civils et les marchés financiers (III). Enfin, les enjeux étant variables selon les secteurs, cette intégration dépendra aussi des spécificités propres à chaque segment d'activité économique (IV).

^{59.} Didier Livio (2002), Réconcilier l'entreprise et la société, Village mondial.

^{60.} Christian de Perthuis (2003), La génération future a-t-elle un avenir ? Paris, Belin.

CHAPITRE 2

Principes et outils de la régulation internationale et communautaire de la RSE : entre hard et soft law

Hard law et soft law : une différence de nature ou de degré ?

À côté des normes juridiques classiques *, émerge une nouvelle catégorie de normes, désignées sous le terme de *soft law* **. Elles se distinguent par leur caractère non obligatoire ou plutôt par l'impossibilité de demander la sanction de leur non respect devant une juridiction étatique. Le développement de cette *soft law* s'inscrit notamment dans une évolution des instruments juridiques utilisés par les institutions de l'Union européenne, comme la méthode ouverte de coordination et les lignes directrices dans le domaine de l'emploi, qui ne visent pas à imposer des normes substantielles aux États membres mais à stimuler un processus de *benchmarking*, conduisant à une amélioration continue des politiques et, surtout, des résultats. Les normes adoptées par les entreprises en matière de développement durable et de responsabilité sociale sont souvent présentées comme de la *soft law*, dans la mesure où il s'agirait «d'engagements volontaires allant au-delà de la loi». Elles sont ainsi opposées aux normes juridiques contraignantes. Si l'on a coutume d'opposer les normes de *hard law* et de *soft law*, on constate une certaine complémentarité entre les deux, les secondes permettant notamment de réguler des situations qui ne sont pas ou pas suffisamment couvertes par des normes juridiques contraignantes, à l'instar de la sous-traitance. Il est possible d'aller plus loin encore pour considérer que ce qui distingue les normes de *hard law* et de *soft law* réside moins dans une différence de nature que de degré. Deux évolutions permettent, en effet, de plaider dans ce sens :

- d'une part, le débat sur l'effectivité des normes touche aussi les normes juridiquement contraignantes, dans la mesure où leur force juridique, formellement reconnue, ne saurait garantir une application dans les faits ;
- d'autre part, la judiciarisation croissante de la société amène les juges à se prononcer sur des normes volontaires adoptées par les entreprises en matière de responsabilité sociale et, parfois, à sanctionner leur non respect en se fondant sur les théories de l'engagement unilatéral ou du quasi-contrat.

Dès lors, ce qui semble devenir déterminant, c'est la volonté et la capacité des acteurs sociaux à se saisir des normes, quel que soit leur régime juridique, pour en demander l'application dans les faits et en droit.

- * Internationales (conventions et traités) ou nationales (lois et règlements)
- ** Recommandations, résolutions, chartes, codes de conduite...

Si le concept de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises reste fortement marqué par le caractère volontaire des initiatives privées prises dans ce domaine, il s'inscrit également dans la transformation des principes et outils de la régulation dans un environnement mondialisé. L'internationalisation des activités des entreprises et leur organisation en réseau rendent très largement inefficaces les normes juridiques étatiques aussi bien du droit du travail que du droit de l'environnement, conçues pour régir des sociétés commerciales autonomes, produisant des biens et services dans un cadre national, avec des salariés soumis au même droit. L'inadaptation de la régulation traditionnelle explique l'émergence de nouveaux modes d'intervention, au premier rang desquels la responsabilité sociale de l'entreprise. Ils visent à établir des règles du jeu dans un contexte modifié et se distinguent des normes juridiques traditionnelles à la fois par leur dimension internationale (ou au moins européenne) et par une force contraignante moins affirmée.

Nouvelle forme de régulation, la responsabilité sociale de l'entreprise est tantôt considérée comme un phénomène qui renforce la crise des normes juridiques traditionnelles, tantôt comme une opportunité de compenser les faiblesses de ces dernières. Certes, du fait de l'absence de cadre juridique, les initiatives dans le domaine de la responsabilité sociale ne disposent pas de la même valeur que les normes imposées par les pouvoirs publics ou que celles négociées par les partenaires sociaux. Elles peuvent

néanmoins donner l'impression de constituer une solution pour lutter contre les abus les plus graves en matière des droits de l'homme et de non respect de l'environnement. La responsabilité sociale des entreprises, considérée comme une *soft law*, est souvent accusée d'empêcher ou de ralentir l'adoption de normes juridiquement contraignantes (la *hard law*) qui, elles, couvriraient toutes les entreprises et non seulement celles dont les activités sont les plus exposées aux critiques de la part des parties prenantes et des groupes de pression.

Cependant, les initiatives des entreprises en matière de responsabilité sociale peuvent aussi être considérées de manière plus positive. À condition de ne pas remplacer les formes de régulation juridique traditionnelle, elles peuvent utilement les compléter ou les anticiper et offrir ainsi des protections sociales et environnementales pour des activités échappant aux normes du droit du travail et du droit de l'environnement, du fait notamment du recours à la sous-traitance aussi bien en France qu'à l'étranger. Mais les avantages de la responsabilité sociale de l'entreprise du point de vue de la régulation vont audelà de cet élargissement du champ d'application des activités couvertes par des normes et touchent les principes et les outils mêmes de la régulation.

- La première caractéristique des initiatives de responsabilité sociale réside dans leur évolution permanente et dans leur dynamisme. Alors que les normes juridiques traditionnelles se limitent le plus souvent à fixer un minimum à atteindre pour l'ensemble des entreprises (au moins toutes celles du même secteur), la responsabilité sociale s'attache à mesurer les progrès réalisés sur une période donnée. En complément des seuils minima fixés par les normes juridiques traditionnelles, cette nouvelle approche autorise une certaine flexibilité, tout en favorisant l'innovation permanente en matière sociale et environnementale.
- La seconde caractéristique du concept de responsabilité sociale concerne la transparence et le dialogue avec les parties prenantes, idéalement aussi bien au moment de la définition des initiatives que lors de leur suivi et contrôle. Une telle implication des parties prenantes revêt une importance particulière dans la mesure où le respect et l'effectivité d'une norme sociale et environnementale ne dépendent pas uniquement de sa valeur juridique mais aussi et surtout de la manière dont les acteurs sociaux s'en saisissent et de la vérification de son application. Or, la transparence et le dialogue avec les parties prenantes peuvent favoriser l'acceptation et l'intérêt des acteurs pour les normes et donc les rendre effectives, même si elles ne sont pas obligatoires d'un point de vue juridique.

Par delà la qualification plus ou moins contraignante juridiquement des obligations des entreprises en matière de développement durable, la capacité des institutions internationales et communautaires à réguler certaines des pratiques entrepreneuriales les plus néfastes pour l'environnement et pour les individus aura une influence déterminante à la fois sur le contenu de la responsabilité sociale et sur sa capacité «contraignante». En ce sens, l'avenir de la gouvernance mondiale et communautaire, l'architecture des institutions multilatérales et européennes et l'articulation entre elles pèseront sur la manière (et le degré) dont les entreprises intégreront les exigences du développement durable.

L'attitude des acteurs sociaux ainsi que le cadre juridique, dans lequel la responsabilité sociale s'inscrira, détermineront si son développement renforce ou atténue la crise de la régulation traditionnelle. Compte tenu des caractéristiques des initiatives de responsabilité sociale, ce cadre pourra difficilement être créé au niveau national et n'aura sans doute pas la forme d'une législation substantielle, générale et contraignante.

II.1. Foisonnement et fragmentation des initiatives et instruments de la régulation publique internationale et communautaire de la RSE

II.1.1. Les initiatives des organisations internationales et communautaires dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises

La question de la responsabilité des entreprises au regard des conséquences sociales et environnementales de leurs activités économiques est depuis longtemps évoquée par différentes organisations internationales. Dans la seconde moitié des années 1970, ce sont d'ailleurs elles qui ont commencé à formaliser la RSE en édictant certains principes à destination des entreprises multinationales, avant même que les entreprises se soient elles-mêmes dotées, au début des

années 1990, de chartes et de codes de conduite. Les organisations internationales reconnaissent ainsi que les entreprises sont devenues des acteurs dont le droit international ne peut plus faire abstraction. Contrairement aux initiatives unilatérales prises par une entreprise pour répondre aux attentes de ses parties prenantes, l'intervention des organisations internationales présente le double avantage de légitimer le contenu des normes et principes définis dans ce domaine et d'en assurer une certaine harmonisation auprès d'un nombre d'entreprises plus significatif.

Renforcer la légitimité des normes et principes de la RSE

Le rôle des organisations internationales dans le domaine de la RSE peut tout d'abord consister à légitimer à la fois le concept même d'une démarche juridiquement non contraignante pour les entreprises, et le contenu des normes et principes qui traduisent ce concept dans le management quotidien. Cette légitimité résulte non seulement de la présence des pouvoirs publics nationaux dans ces organisations internationales, mais aussi de leur capacité à faire intervenir ensemble différentes catégories de parties prenantes, ce qui est souvent plus difficile à l'échelle d'une entreprise. Selon des formes et à des degrés différents, l'ONU, l'OIT, l'OCDE et l'Union européenne organisent, en effet, toutes une implication des entreprises, des syndicats et des ONG pour définir et mettre en œuvre leurs approches de la RSE, et expérimentent ainsi dans ce domaine de nouvelles formes de gouvernance.

Pour renforcer la légitimité du concept et des normes, on pourrait aussi imaginer un rôle plus important des organisations internationales dans le contrôle du respect des principes de la RSE, mais ce choix continue à se heurter à un refus net de rendre cette dernière juridiquement contraignante. Dans un contexte marqué par l'absence de consensus sur l'adoption de normes internationales juridiquement contraignantes qui régiraient l'impact social et environnemental des entreprises, les normes de la RSE constituent souvent le seul moyen pour les organisations internationales d'établir une certaine forme de régulation de l'activité économique. Il ne s'agit donc pas de mettre en danger les timides avancées obtenues grâce à la RSE par une confusion de ces normes avec les normes juridiques traditionnelles. Les organisations internationales se limitent donc souvent à un rôle de sensibilisation, voire de formation des acteurs et n'envisagent souvent pas d'autre «sanction» que le recours aux médias.

Assurer une harmonisation des normes et principes de la RSE

L'apport des organisations internationales semble essentiel dans la diffusion et l'harmonisation des normes et principes de la RSE. Alors que les entreprises peuvent avoir tendance à développer leurs propres normes et stratégies dans le domaine, à la fois pour mieux tenir compte de leurs spécificités et pour se distinguer de leurs concurrents, une standardisation des normes substantielles et procédurales paraît nécessaire pour assurer leur crédibilité et renforcer leur visibilité, mais aussi pour faciliter la tâche des sous-traitants qui peuvent se voir imposer des normes différentes, voire contradictoires de la part de leurs donneurs d'ordres. Si des initiatives développées par des organismes privés comme SA 8000 ou AA 1000 s'engagent dans la «certification» des fournisseurs, seules les organisations internationales composées de représentants des pouvoirs publics nationaux peuvent avoir la légitimité et la force pour imposer des normes internationales reconnues par l'ensemble des parties prenantes et ce, dans les différentes parties du monde.

Même si le respect des normes et principes de RSE proposés par les organisations internationales n'est pas nécessairement juridiquement contraignant, leur visibilité peut inciter un plus grand nombre d'entreprises à s'engager dans la RSE, comme le montre par exemple le relatif succès du *Global Compact* auprès des PME françaises. On peut aussi envisager que ces normes deviennent à terme juridiquement contraignantes, après avoir été expérimentées par un nombre suffisant d'entreprises. Il conviendra cependant d'éviter dans ce cas-là que les avantages de la RSE par rapport aux normes juridiques traditionnelles, notamment leur caractère dynamique qui assure une amélioration continue, ne soient pas remis en cause.

Différentes organisations internationales et communautaires ont pris des initiatives dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises : l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les organisations membres de la galaxie onusienne, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'Union européenne.

II.1.1.1. Une OMC à deux vitesses en matière de RSE : entre explosion des Accords multilatéraux environnementaux et implosion de la question sociale

En théorie, les règles du commerce mondial stipulent, au terme des statuts de l'OMC, «l'utilisation optimale des ressources mondiales conformément à l'objectif de développement durable, en vue à la fois de protéger et de préserver l'environnement». De même, l'article 20 des accords du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), sur lequel s'appuie toujours l'OMC, autorise un pays à prendre des mesures, y compris protectionnistes, «nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux», ou bien « se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables» ⁶¹. La constitution, décidée lors de la conférence de Marrakech créant l'OMC, d'un comité sur le commerce et l'environnement, et l'importance accordée aux questions environnementales au cours du cycle de Doha témoigne de l'importance accordée à cette problématique. L'organisation multilatérale conduit des travaux sur l'articulation entre les règles de l'OMC et les mesures commerciales contenues dans les Accords multilatéraux environnementaux (AME), des échanges de renseignements avec les secrétariats de ces AME, et est le lieu de négociation sur la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce des biens et services environnementaux ⁶².

Mais l'un des principaux problèmes réside dans la possibilité technique d'identifier et de surveiller les procédés utilisés pour fabriquer les produits échangés, en particulier lorsqu'ils n'affectent pas physiquement les caractéristiques du produit lui-même ⁶³. Le plus souvent, cette identification ne peut être réalisée que par une inspection sur le site, un suivi et une homologation du procédé de production dans le pays exportateur. Cela nécessiterait un accord entre pays concernés sur une certification, à l'instar des systèmes de vérification et de certification mis en place pour les procédés et méthodes de fabrication en matières sanitaire et phytosanitaire.

Si les règles en vigueur à l'OMC (clause sur les procédés et méthodes de production) permettent des ajustements fiscaux aux frontières (taxes sur les importations et exonération des exportations) pour des raisons environnementales, l'interprétation retenue aujourd'hui ne permet de les appliquer que sur les caractéristiques des produits ou sur les éléments entrant dans leur composition, mais non sur les procédés de fabrication. Au niveau mondial, les discussions sur les procédés de fabrication permettant d'intégrer la dimension sociale et environnementale des produits sont extrêmement conflictuelles. L'approche directe par les écolabels est difficile sur les sites de production, voire quasi impossible en l'état actuel des débats. Tant que ces discussions au sein de l'OMC sont restées au stade de l'initiative, le débat n'a pas produit d'opposition frontale. Mais lorsque ces initiatives ont fait l'objet de négociations inscrites à l'agenda de Doha, les pays en voie de développement ou émergents y ont opposé une fin de non recevoir, estimant que cela introduisait de nouvelles entraves au commerce en contribuant à protéger les pays industrialisés. Une étude du CEPII ⁶⁴ a ainsi calculé que la moitié du commerce mondial est affectée par du protectionnisme environnemental et que les pays les moins avancés sont les premières victimes des barrières aux échanges liés à l'environnement.

L'Union européenne, consciente de l'extrême sensibilité du sujet, s'oriente désormais vers la recherche de procédés qui pourraient procurer un double dividende social et environnemental aux pays en développement. L'Inde a ainsi constaté qu'elle pouvait «vendre» des procédés traditionnels de production ayant un impact social et environnemental positif.

En revanche, les discussions au sein de l'OMC manifestent un échec de la question sociale. Il est désormais acquis qu'il n'est pas possible de discriminer les produits échangés pour des raisons sociales. Depuis l'échec de la conférence ministérielle de l'OMC de Seattle, au cours de laquelle l'évocation par le président Clinton de la possibilité d'adopter des sanctions commerciales en cas de non respect des

61. Christian Chavagneux (2005), «Une gouvernance internationale en panne», *Alternatives économiques*, hors-série n° 63, 1 trimestre.

^{62.} DGTPE (2005), La responsabilité sociale des entreprises : panorama mondial des initiatives et des pratiques, étude réalisée pour le groupe *Isis*, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

^{63.} OCDE (1997), Procédés et méthodes de production : cadre conceptuel et étude d'utilisation des mesures commerciales sur les PMP, OCDE, Paris.

^{64.} Lionel Fontagné (2001), «Protection(nisme): l'environnement à l'OMC», La lettre du CÉPII, n° 206, novembre.

normes du travail avait suscité une vive opposition des pays en développement, la question du respect des normes sociales est largement sortie des travaux de l'OMC. L'OMC est devenue en quelque sorte le «chiffon rouge» des acteurs sociaux et il n'est pas certain, de ce fait, qu'elle représente la meilleure enceinte pour progresser sur ces questions. L'OMC entretient des relations limitées avec l'Organisation internationale du travail (OIT). À long terme néanmoins, elle peut constituer un lieu important. En effet, par le biais de l'Office des règlements des différends (ORD), les syndicats peuvent demander à intervenir dans les panels.

II.1.1.2. Les Nations Unies et l'Organisation internationale du travail : des initiatives RSE nourries par les principes et responsabilités en matière de droits de l'homme

Eu égard aux enjeux sociaux et environnementaux et compte tenu de la représentation de la quasitotalité des États du monde en son sein, on pourrait espérer que l'Organisation des Nations Unies et sa famille jouent un rôle primordial dans la promotion du développement durable et prennent des initiatives favorisant le développement de la responsabilité sociale des entreprises. Cependant, le principe du consensus qui continue à prévaloir au sein de ces institutions interdit le plus souvent des initiatives ambitieuses et contraignantes. Par ailleurs, il faut rappeler la faiblesse des instruments juridiques de ces institutions dont le respect reste souvent mal contrôlé et dont une violation ne pourra que difficilement être sanctionnée autrement que par la publication de rapports officiels relayés ou non par les médias.

Néanmoins, deux initiatives prises par les Nations Unies ont le mérite de souligner l'intérêt que la responsabilité sociale des entreprises recueille au niveau mondial et surtout de définir par des autorités légitimes un socle de principes fondamentaux concernant les droits de l'homme, les droits sociaux et la protection de l'environnement :

- le *Global Compact*, lancé dès 1999 par le secrétaire général de l'ONU, Kofi Annan, qui vise à promouvoir la responsabilité des entreprises dans le triple champ des droits de l'homme, du travail et de l'environnement;
- en février 2002, parallèlement au *Global Compact*, la sous-commission des Nations Unies de la promotion et de la protection des droits de l'homme a adopté des «Principes et responsabilités en matière de droits de l'homme à l'attention des sociétés transnationales». Là encore, il s'agit moins de conférer une force obligatoire à ces principes que de créer une référence pour des États qui souhaiteraient légiférer en ce domaine ou pour des entreprises en quête de normes universellement reconnues.

De son côté, l'Organisation internationale du travail a également pris deux initiatives importantes dans le domaine de la RSE et pour la promotion des droits sociaux fondamentaux.

- Élaborée à la fin des années 1970 et révisée en 2000, la Déclaration tripartite à destination des entreprises multinationales s'adresse aux entreprises non pour leur imposer des normes sociales nouvelles mais pour leur rappeler les droits sociaux fondamentaux et leur proposer un ensemble de principes sociaux à respecter dans la conduite des affaires.
- Adoptée en 1998, la Déclaration des droits sociaux fondamentaux, quant à elle, s'adresse aux États membres de l'OIT. Contrairement aux conventions internationales, qui ne sont juridiquement obligatoires que pour les États membres de l'OIT qui les ont ratifiées, le respect des quatre droits sociaux fondamentaux contenus dans cette déclaration (interdiction du travail des enfants, interdiction du travail forcé, interdiction des discriminations, liberté syndicale) s'impose aux États du seul fait de leur appartenance à cette organisation internationale. Pour autant, un non-respect de ces droits par un État n'entraînera pas son exclusion de l'OIT. Cette dernière se limite à publier chaque année un rapport sur la réalité de ces droits dans le monde et à accompagner les États dans des démarches de progrès.

Les deux initiatives prises par l'OIT dans le domaine de la RSE contribuent à une certaine harmonisation des normes sociales définies par les acteurs privés. Alors que les années 1990 ont été marquées par des tentatives de la part des entreprises multinationales de définir leurs propres normes sociales, leurs codes de conduite se réfèrent de plus en plus aujourd'hui aux conventions internationales et aux déclarations de l'OIT, ce qui renforce leur précision et surtout leur légitimité.

II.1.1.3. Les principes directeurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques, levier de la promotion internationale de la responsabilité sociale des entreprises

Alors même que l'objet de l'OCDE n'est pas spécifiquement lié à la dimension sociale ou environnementale de l'activité économique, ce sont aujourd'hui ses Principes directeurs à l'attention des entreprises multinationales qui, parmi les initiatives des organisations internationales, semblent l'instrument le plus efficace dans le domaine de la RSE. Adoptés avant même la Déclaration tripartite de l'OIT, au cours des années 1970 et révisés en juin 2000, chaque fois, après consultation des partenaires sociaux représentés auprès de cette organisation, les principes directeurs de l'OCDE se veulent un résumé des différentes normes internationales dans le domaine du droit du travail, de l'environnement, mais aussi en matière de fiscalité, de concurrence, de technologie et de transparence. Les principes directeurs de l'OCDE s'adressent aux États qui y adhèrent et qui ne sont pas nécessairement membres de l'organisation internationale elle-même. Trente-neuf États ont actuellement adhéré aux principes et, au classement des cent premières entreprises du monde, quatre-vingt-dix-sept appartiennent à des pays adhérents.

Les principes directeurs de l'OCDE présentent l'avantage d'être dotés d'un mécanisme chargé de la mise en œuvre des recommandations des États aux entreprises à travers les points de contact nationaux. Ces points de contacts nationaux sont non seulement destinés à promouvoir les principes directeurs mais également habilités à recevoir des plaintes de la part des syndicats, des ONG et des gouvernements en cas de non respect par une entreprise. Après avoir procédé à des auditions de toutes les parties concernées, les points de contact nationaux peuvent décider de publier un communiqué de presse. Impliqué dans leur élaboration, le TUAC, la représentation permanente des syndicats à l'OCDE, participe à la promotion des principes directeurs, notamment à travers la publication d'un guide qui invite les syndicats nationaux à utiliser les procédures offertes par les points de contact nationaux et qui considère que celles-ci sont complémentaires des autres instruments de la RSE, et notamment des accord-cadres négociés entre des entreprises multinationales et des fédérations syndicales sectorielles.

II.1.1.4. L'Union européenne : heurts et difficultés de l'intégration communautaire de la RSE

Le développement durable figurant parmi les valeurs défendues par l'Union européenne, ses institutions ont pris une série d'initiatives pour promouvoir la responsabilité sociale des entreprises, tout en évitant de créer un cadre juridique contraignant qui remettrait en cause le caractère volontaire de ces démarches. L'Union européenne cherche à favoriser le dialogue avec les parties prenantes, en s'appuyant sur les expériences et les acteurs du dialogue social européen.

a) Des tentatives de définition d'un cadre communautaire de promotion du concept de la RSE

Parmi les institutions communautaires, c'est le Parlement européen qui s'est saisi le premier du thème de la RSE. Dès décembre 1996, le Parlement européen demande ainsi dans son rapport annuel sur les droits de l'homme à la Commission d'élaborer un code de conduite qui impose aux entreprises européennes opérant dans les pays tiers de respecter les droits de l'homme. Initiateur de cette démarche, le député britannique, Richard Howitt, considère que ce code de conduite doit s'appliquer aux sous-traitants et fournisseurs de l'entreprise et, plus largement, à «toute personne liée par contrat à l'entreprise et engagée dans le processus de production» ⁶⁵. Le Parlement européen se prononce également pour la mise en place au niveau communautaire d'un mécanisme de contrôle des codes de conduite.

Tout en confirmant l'importance de la RSE, la Commission européenne a d'abord hésité à s'engager dans ce domaine, et notamment dans l'élaboration de nouvelles normes. Elle a considéré que d'autres organisations internationales comme l'OIT, voire l'OCDE, étaient, du fait de leur dimension plus large, mieux placées pour élaborer de tels textes et a donc décidé de soutenir leur action plutôt que de les concurrencer. Néanmoins, depuis 2000, la Commission européenne a pris plusieurs initiatives visant à promouvoir la RSE.

_

^{65.} Parlement européen (1998), Rapport sur des normes communautaires applicables aux entreprises européennes opérant dans les pays en développement : vers un code de conduite, rapporteur Richard Howitt, A4-0508/98, Strasbourg.

- En mai 2001, a ainsi été adoptée une recommandation demandant aux entreprises d'au moins 500 salariés d'intégrer des informations environnementales dans leur rapport annuel de gestion.
- En juillet 2001, la Commission a publié son *Livre vert* sur la RSE qui a donné lieu à une vaste consultation sur le sujet parmi les différentes catégories de parties prenantes.
- En juillet 2002, le résultat de la consultation a été publié dans une communication de la Commission sur la RSE proposant, notamment, la création d'un forum réunissant différentes parties prenantes pour définir des stratégies d'action à entreprendre dans ce domaine.
- L'initiative de la Commission européenne d'organiser le dialogue entre parties prenantes et de réunir différents acteurs sociaux dans ce forum multiparties prenantes sur la RSE n'a pas eu le succès souhaité, et le contenu de son rapport final publié en 2004 reflète les divergences importantes entre les différents acteurs représentés dans ce forum.

Depuis l'échec du forum multiparties prenantes, la Commission européenne peine à prendre de nouvelles initiatives en ce domaine. La seconde communication sur la RSE, annoncée pour l'été 2005, n'a ainsi toujours pas pu être adoptée, faute de consensus sur les options à prendre.

En ce qui concerne les partenaires sociaux européens, leur intérêt a été marqué pour la RSE. Plusieurs textes ont été signés dans le cadre du dialogue social européen sectoriel, notamment dans le textile, pour reconnaître les droits sociaux fondamentaux des sous-traitants. Si l'avantage de tels textes négociés est de conférer une légitimité supérieure à la démarche unilatérale des entreprises et d'harmoniser les normes pour des firmes concurrentes, il semble qu'on assiste à un certain essoufflement de ces initiatives, dû notamment à une réticence de la part des organisations d'employeurs à signer des engagements en matière de RSE au niveau sectoriel.

b) Une dimension sociale difficile à communautariser

Si l'importance de la dimension sociale pour le bon fonctionnement du marché est reconnue dès les débuts de la construction européenne, une harmonisation des normes sociales se heurte à la persistance de différences culturelles très fortes entre les modèles sociaux nationaux. L'œuvre du droit du travail européen reste significative et son influence a été primordiale pour permettre des évolutions dans certains États membres. Il comporte cependant un nombre toujours décroissant de normes substantielles et tend à se réduire à un cadre juridique très souple, permettant aux États membres d'y déroger dans de nombreuses circonstances. Peu de chances semblent exister pour un développement du droit du travail communautaire dans les prochaines années, que ce soit par des actes adoptés par les institutions ou par des accords collectifs négociés entre les partenaires sociaux. En matière d'emploi, l'Union européenne se limite à imposer une coordination des politiques nationales, la Commission européenne évaluant ces politiques et formulant des recommandations juridiquement non contraignantes à destination des États.

Dans le domaine de la responsabilité sociale de l'entreprise, la Commission européenne affirme son refus d'adopter des normes contraignantes, même pour imposer une plus grande transparence ou pour harmoniser les législations nationales qui se développent sur le *reporting*.

c) Une préoccupation environnementale très affirmée

Compte tenu du positionnement particulièrement «vertueux» de l'Europe en matière environnementale, les évolutions des grandes politiques européennes et de la réglementation ont eu, et continueront d'avoir un impact significatif sur l'intégration des préoccupations écologiques par les entreprises.

Deux grandes stratégies transversales auront en particulier un impact déterminant :

- la stratégie de Lisbonne ⁶⁶ dont la mise en œuvre implique des arbitrages et des équilibres à trouver entre politique environnementale, sociale et politique de croissance-compétitivité et sur laquelle la pression sociétale jouera un rôle important ;
- la politique régionale européenne qui conditionne le «rattrapage» environnemental et social des dix nouveaux pays membres et le degré de «convergence» de l'Europe centrale et orientale.

Au-delà de cet aspect transversal, l'Union a, depuis 1972, déposé près de 200 actes législatifs visant directement à limiter la pollution en édictant des normes minimales. À titre d'exemple, les réglementations communautaires représentent aujourd'hui 80 % de la réglementation environnementale en France. Elles concernent aussi bien les produits (PIP, politique intégrée des produits, qui vise à réduire leur impact sur l'environnement tout au long de leur cycle de vie) que les processus de fabrication (directive sur la prévention et la réduction intégrées de la pollution – IPPC – qui contraint certaines installations industrielles à se doter des meilleures techniques disponibles pour obtenir l'autorisation d'exploitation) et les rejets dans l'atmosphère (système d'échanges de permis d'émission).

Le cinquième Programme d'action pour l'environnement/PAE (1992-2000) a vu naître les premières actions horizontales de protection de l'environnement et le sommet de Vienne, en 1998, a consacré le principe de l'intégration de l'environnement dans chaque politique de l'Union. Plus spécifiquement, la promotion du développement durable en Europe, pour les dix ans à venir, repose sur plusieurs programmes ou plan d'action :

- le sixième Programme d'action pour l'environnement/PAE (2001-2010) ;
- le septième Programme communautaire de recherche et de développement/PCRD (2007-2013) ;
- le Programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité/PCIC (2007-2013) ;
- le plan d'action en faveur des écotechnologies ;
- les dotations du septième PCRD et du Programme pour l'innovation et la compétitivité (PIC) dépendront, tout comme pour la politique régionale, des nouvelles perspectives financières (2007-2013).

Cependant, le levier réglementaire ne vaut que si les directives sont respectées. Or, les plaintes et infractions aux normes européennes environnementales représentent plus d'un tiers des cas examinés par la Commission en 2003. La France détient le palmarès des infractions avec 301 cas recensés ⁶⁷. Avec l'élargissement, certains observateurs ⁶⁸ soulignent l'existence d'un risque d'affaiblissement de la gouvernance environnementale au sein de l'Union européenne, en se fondant sur la moindre efficacité des processus de décisions à vingt-cinq et sur l'augmentation prévisible des infractions en matière de mise en œuvre de la législation.

Le respect des réglementations environnementales met en question l'efficacité du contrôle et de la sanction, voire les modalités de ce contrôle. Dévolu aux États membres qui en assurent l'application, il est mis à mal, à la fois par la pluralité des intervenants administratifs en charge du contrôle et par la faible «appropriation» par les destinataires des réglementations. Les réglementations environnementales sont également mises en cause, non seulement du fait des coûts de mise en conformité qu'elles occasionnent pour les entreprises, susceptibles d'entamer leur compétitivité, mais aussi de leur faible adaptabilité par rapport aux évolutions technologiques en particulier, qui induit une sédimentation réglementaire coûteuse administrativement, pour les organismes en charge du contrôle comme pour les entreprises qui y sont soumises.

-

^{66.} La stratégie de Lisbonne reste validée après sa révision à mi-parcours en 2005, même si un certain nombre de réorientations des moyens et des priorités a été proposé. C'est un cadre politique important pour la construction européenne, même s'il fait l'objet de nombreuses critiques, notamment du fait de sa faible mise en œuvre. Néanmoins, ce dernier point porte essentiellement sur le trop faible engagement des États-membres et ouvre en réalité des marges de progressions intéressantes. Cf. notes Stratégie de Lisbonne du Commissariat général du Plan en mars et juin 2005.

^{67.} Commission européenne (2004), «Mise en œuvre du droit communautaire de l'environnement : une étude souligne de graves insuffisances», Press release, août.

^{68 .} Ingmar Von Homeyer (2004), «Differential Effects of Enlargement on EU Environmental Governance», *Environmental Politics*, vol. 13, n° 1, printemps, pp. 52-76.

En termes prospectifs, on peut imaginer que l'encadrement de la RSE en Europe ira s'accentuant et que le caractère «volontaire» ira s'amenuisant ou sera, à tout le moins, lié à des processus juridiques de vérification des informations fournies. Cet encadrement de la RSE est déjà entamé par la loi NRE en France et par d'autres prescriptions similaires, au Danemark et aux Pays-Bas (qui ont imposé un rapport social et environnemental pour les entreprises) mais aussi en Allemagne (le rapport extra financier étant limité aux entreprises financées par des fonds de pension) et en Grande-Bretagne. La Commission européenne n'a pas encore pris de décision en faveur d'un encadrement, par directive interposée, de la RSE mais les évolutions législatives des États membres du Nord et du Centre de l'Union y sont favorables. Si les pays du Sud et de l'Est de l'Europe paraissent davantage en retrait, en particulier sur les questions environnementales, la stratégie de développement durable des filiales des grands groupes européens (le commerce intra branche étant très développé à l'intérieur de l'Union) et les avantages de marchés procurés par les certifications environnementales semblent encourager une meilleure prise en compte des normes sociales et environnementales par les entreprises de ces pays.

II.1.2. La nébuleuse des instruments de régulation de la RSE, symptôme d'une crise de légitimité et d'efficacité ?

II.1.2.1 La panoplie des outils disponibles, une nécessaire clarification des classifications

Les normes sont définies, au niveau international, comme «des accords documentés contenant des spécifications techniques et d'autres critères précis à utiliser de manière cohérente comme règles, directives ou définitions, afin d'assurer que les matériaux, produits, processus et services sont adaptés à leur objet». Plusieurs distinctions doivent être opérées au sein de ce champ très vaste :

- les normes de système de gestion/normes de performance : les premières posent des critères de gestion (management environnemental) avec des procédures de suivi, d'évaluation et d'amélioration continue, sans fixer au préalable un objectif de performance ; les secondes posent des exigences vérifiables avec des objectifs substantiels même s'ils sont difficilement «quantifiables», à l'instar des normes sociales. Les normes ISO 14 000 et EMAS (ou Eco-audit), le pendant communautaire de la norme internationale de management environnemental, appartiennent à la première catégorie, les normes SA 8000 appartiennent à la seconde (application des normes de l'OIT) ;
- les normes de produits/normes de processus : les normes de produits sont les spécifications et critères se rapportant aux caractéristiques de produits. Les normes de processus concernent la façon dont les produits sont réalisés (processus de fabrication). Les normes sociales et environnementales sont plus souvent des normes de procédé. L'écolabel, bien qu'attribué à un produit et non à une entreprise, est une norme de procédé puisqu'il indique la manière dont les produits sont fabriqués de manière à respecter l'environnement ;
- au sens de la définition internationale, l'accréditation est une «procédure par laquelle un organisme faisant autorité [COFRAC en France] reconnaît formellement qu'un organisme ou un individu est compétent pour effectuer des tâches spécifiques»;
- au sens de la définition internationale, la certification est une «procédure par laquelle une tierce partie donne une assurance écrite (certificat) qu'un produit, un processus ou un service est conforme aux exigences spécifiées». Alors que le certificat est une forme de communication entre vendeur et acheteur, destiné au *B* to *B*, le label est une forme de communication avec le consommateur final ;
- la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) définit le label comme un «signe d'identification de la qualité répondant à un ensemble de critères qualitatifs définis dans un cahier des charges et contrôlés par un organisme tiers indépendant de l'entreprise et agréé par les pouvoirs publics». La plupart des labels «privés» ne répondent pas à ces critères mais peuvent faire l'objet de contrôles ponctuels de la part de la DGCCRF;
- les codes de conduite des entreprises : les codes de bonne conduite et autres chartes éthiques, comme la charte pour un environnement durable de Monoprix, se sont multipliés. Ce sont des déclarations officielles des valeurs et pratiques d'une entreprise. Même s'ils se calquent rarement sur les normes de l'OIT, beaucoup s'en inspirent. Dans les pays en voie de développement, ces codes sont souvent le seul outil, pour les multinationales, à même de pallier les disparités légales en matière de responsabilité sociale. Malheureusement, ils résultent trop rarement d'une démarche participative, en concertation avec les salariés. Enfin, au-delà des intentions déclaratoires, leur application est rarement contrôlée par un organisme indépendant, ce qui diminue leur crédibilité, en interne comme en externe. Certaines entreprises travaillent également avec des ONG pour valider leurs codes de

conduite, les modalités de certification sociale ou de labellisation : Carrefour avec la FIDH ou Lafarge avec le World Wildlife Fund (WWF) ;

- les codes externes vérifiés et/ou certifiés : majoritairement mis en œuvre par la société civile, même s'ils peuvent être soutenus par les pouvoirs publics (à l'instar de la *Fair Trade Initiative* soutenue par le gouvernement Clinton ou de la *Ethical Trade Initiative* soutenue par le gouvernement Blair), ils associent le plus souvent ONG et entreprises ;
- les accords sectoriels négociés au niveau européen, à l'instar des codes de conduite et lignes directrices dans le secteur du textile et de la chaussure issus du dialogue social sectoriel ;
- les accords sectoriels négociés au niveau international : entreprises/ONG (Charte Forest Stewardship Council, Marine Stewardship Council) ; entreprises/syndicats (armateurs : avec salaire minimum, etc.). Ils peuvent s'apparenter à des conventions collectives internationales et ont une force contraignante pour ceux qui y adhèrent plus fortes que les codes de conduite ;
- les accords-cadres conclus entre les multinationales et les syndicats sectoriels, à l'instar de Renault, EDF ou Rhodia.

Les normes se distinguent au niveau international des «règlements» qui sont non seulement obligatoires dans la spécification des produits échangés mais également édictés par les pouvoirs publics. En principe, seuls les règlements peuvent être considérés comme des obstacles techniques au commerce correspondant à des mesures protectionnistes non tarifaires dans le cadre de l'OMC. Cette distinction formelle laisse de côté toute la zone grise des accords et normes volontaires qui peuvent être promues par des organismes privés mais aussi par les pouvoirs publics.

II.1.2.2. La diversité des modes d'élaboration des normes et leurs limites

Les normes volontaires se singularisent à la fois par la diversité de leurs origines et par une sous-représentation de certains acteurs.

➤ Une diversité d'origine des normes (privé/public, entreprises/acteurs sociaux, accords négociés)

À côté des initiatives d'entreprises individuelles (chartes ou codes d'entreprises) ou collectives (cf. initiative Responsible Care pour la chimie ou celle de la Fédération du commerce et de la distribution pour la «clause sociale» dans le textile) et de celles, à l'initiative d'un ou plusieurs acteurs sociaux réunis (cf. code de la CISL à destination des relations entre les firmes et leur sous-traitants en faveur d'une contractualisation des exigences sociales), la tendance est à la dimension partenariale des normes. La Ethical Trade Initiative promue par les autorités britanniques associe, par exemple, les entreprises du secteur textile et les acteurs sociaux afin de «moraliser» les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants et de conférer une dimension partenariale au contrôle et à la vérification. En effet, la diffusion des normes (cf. infra) est liée à leur crédibilité qui est mieux assurée par les ONG et les syndicats que par les entreprises elles-mêmes ou les pouvoirs publics. Le succès du commerce équitable en témoigne. Dans le même temps, la présence des pouvoirs publics est susceptible de jouer un rôle d'arbitre d'intérêts divergents et confère une plus grande validité au contrôle édicté.

> Une sous-représentation de certains acteurs qui peut nuire à la légitimité des normes édictées

Dans ce cadre, les initiatives et les normes volontaires souffrent d'un certain nombre de handicaps liés à la faible prise en compte de certaines parties prenantes.

- La sous représentation des ONG dans les accords internationaux publics et les principes directeurs des organisations internationales (OIT et, dans une moindre mesure, OCDE), à l'exception notable de la *GRI* (norme de *reporting*) et du *Global Compact*;
- la sur représentation des ONG dans les codes d'entreprises par rapport aux syndicats ;
- l'absence des PME dans l'élaboration des normes internationales privées (ISO) ;
- la prédominance de l'ensemble des organisations publiques et privées du Nord par rapport au Sud (nombre limité d'entreprises du Nord au sein de l'ISO, nombre encore plus limité d'initiatives en provenance d'ONG du Sud, monopole des agences de *rating* financier).

Les normes, qu'elles soient publiques ou privées, reflètent les «préférences» sociales nationales et le rapport de force en présence peut conduire à une prédominance des normes du Nord sur celles du Sud, à la surcouverture relative de certains secteurs, sans parler des problèmes de transparence.

Les normes internationales qui sont développées sont ainsi souvent une réponse aux priorités des pays anciennement industrialisés et, même si ce n'est pas le cas, leurs spécifications correspondent davantage aux grandes entreprises intensives en capital plutôt qu'aux PME intensives en main-d'œuvre ⁶⁹.

II.1.2.3. Normes obligatoires, normes volontaires : un continuum plus qu'une opposition tranchée

La RSE est souvent présentée, suivant en cela la définition de la Commission européenne, comme non contraignante «au-delà de la loi», établissant une frontière prétendument infranchissable entre *soft law* et *hard law*. Dans ce cadre, les normes volontaires se situeraient dans le champ du *soft* «sans conséquences», prêtant le flanc aux accusations de n'être que de l'habillage (*window dressing*) sans avancées substantielles, voire autorisant des régressions du droit positif. Les premiers codes de conduite «volontaires» des entreprises ont, en effet, parfois tendu à être moins disantes par rapport à des normes substantielles édictées au niveau international. C'est ainsi que certaines entreprises ont indiqué, dans leurs codes de conduite, des limites d'âge pour le travail des enfants inférieures aux conventions de l'OIT, pourtant ratifiées par la majorité des États dans le monde.

Cette articulation entre normes volontaires et normes contraignantes est néanmoins en partie caduque. En premier lieu, elle méconnaît la capacité de contrainte des normes volontaires ou auto-imposées. Les codes de conduite, les normes process ou les labels produits peuvent faire l'objet d'une mise en cause juridique ou médiatique. Même les normes volontaires s'inscrivent dans un cadre légal, en particulier la loi sur la fausse déclaration ou la publicité mensongère 70. Ce fut le cas de Nike aux États-Unis, qui a été poursuivi et condamné pour avoir édité des informations erronées dans son rapport social qui ne reflétaient pas la piètre qualité des conditions de travail dans ses usines à l'étranger. Les associations de consommateurs sont particulièrement sensibles à cet aspect des choses ainsi que certaines ONG internationales. Quant aux syndicats de salariés, moins enclins à la mise en cause juridique ou médiatique, ils peuvent, comme cela a pu être le cas dans les usines textiles délocalisées au Maroc, alerter les salariés d'un fournisseur étranger qui ne connaissent pas le code de conduite édicté par la maison mère et faire pression sur la direction de l'entreprise pour gu'elle le respecte. La multiplication des réglementations en faveur de la transparence des informations, juridiquement contraignantes, en particulier en matière de déclaration environnementale (seuils d'émissions), et les possibilités accrues de recours en justice accordées aux associations et aux syndicats renforcent les possibilités d'action sur la vérification des informations publiées par les entreprises. Certes, la loi sur les nouvelles régulations économiques n'est pas en elle-même synonyme de sanction mais la vérification dont les rapports sociaux et environnementaux sont l'objet et surtout le lien qui peut être fait entre ces informations et le respect de certaines réglementations et procédures accentue la force de contrainte des autodéclarations.

En second lieu, les frontières entre *soft* et *hard law* sont moins tranchées qu'il n'y paraît. Les normes obligatoires peuvent, de fait, être finalement moins contraignantes que les initiatives volontaires. C'est en particulier le cas des conventions de l'OIT, pourtant ratifiées par la plupart des États, dont l'application est pour le moins aléatoire. Certains pays qui ont construit leur avantage comparatif sur une main d'œuvre bon marché, en particulier dans le textile, reviennent aujourd'hui, avec la fin des accords multifibres, sur les limites d'âge pour le travail des enfants. La difficulté à appliquer les réglementations n'est pas uniquement le fait des pays en développement ou émergents. Elle est aujourd'hui une préoccupation majeure de la Commission européenne et des États membres dans le domaine environnemental. Cette préoccupation est liée également à la nécessaire adaptation des exigences sociales et environnementales à chaque activité, dont les enjeux peuvent varier en fonction des pressions sociales, de l'état des connaissances ou d'événements catastrophiques (accidents par exemple). Elle répond enfin à la nécessité implicite d'un changement de processus de fabrication pour répondre aux objectifs du développement durable mais aussi à la modification constante des frontières de l'entreprise

-

^{69.} T. Rotherham (2003), «Implementing Environmental, Health and Safety Standards and Technical Regulations: the Developing Countries Experience», *Trade Knowledge Network Thematic Paper*, IISD/ICTSD.

^{70.} Conseil des barreaux européens (2005), *La responsabilité sociale des entreprises et le rôle de la profession d'avocat*, avril ; Sobczak (2002), «Le cadre juridique de la responsabilité sociale des entreprises en Europe et aux États-Unis», *Droit social*, p. 806.

(et de sa responsabilité). En ce sens, les entreprises ne sont pas seulement une «partie du problème mais aussi une partie de la solution» ⁷¹.

Il existe donc une forte complémentarité entre normes volontaires et réglementation. Non seulement les normes volontaires visent à mieux appliquer la réglementation, voire à l'anticiper mais elles peuvent revêtir parfois une forme d'expérimentation de futures réglementations (cf. seuils d'émission mis en place par l'AFNOR). C'est en ce sens qu'une tendance à l'encadrement de la RSE se fait jour en Europe, tendance qui devrait s'accentuer à l'avenir à la fois pour permettre d'adopter une socle référentiel commun, sur un périmètre donné (filiales et fournisseurs de premier rang) avec des indicateurs plus précis qu'aujourd'hui et éventuellement monétarisés (l'introduction d'une valeur carbone ouvrant la voie à la monétarisation des externalités environnementales, les provisions pour risques technologiques également, de même que les niveaux d'indemnisation juridiques et les frais assurantiels).

II.1.2.4. La tour de Babel des labels

a) La tentation du label

Selon le réseau d'affaires européennes *CSR* Europe (*Corporate Social Responsability*), il y aurait près de 800 labels disponibles en Europe pouvant être utilisés par les entreprises, concernant le commerce équitable, les standards sociaux ou environnementaux et les codes de conduite.

Ce foisonnement des labels n'est pas sans inconvénients : pour les entreprises qui veulent y recourir, la confusion est la règle (que choisir?) ; pour celles qui doivent s'y conformer du fait de leur donneur d'ordre (fournisseurs, sous-traitants), la multiplication des procédures diverses est une source d'irrationalité et multiplie les coûts ; pour les consommateurs, la crédibilité des normes et labels est entachée par ce foisonnement et justifie son irresponsabilité dans ses comportements d'achat.

Une étude conjointe FAO/CNUCED/IFOAM montre ainsi que les coûts directs et indirects d'une absence d'harmonisation des normes et réglementations pour le blé biologique atteignent 1,5 à 7 % de la valeur commerciale du produit.

b) Une distinction social/environnemental

Les réglementations techniques sur les produits sont extrêmement nombreuses et concernent aussi bien les niveaux d'émissions dans les produits (*cf.* produits chimiques, par exemple) que des règlements sanitaires et phytosanitaires. Elles sont le plus souvent, en Europe tout au moins, obligatoires. En dehors des accords internationaux (accords phyto sanitaire ou accords mondiaux sur l'environnement comme dans le cas du protocole de Montréal sur les CFC), les procédés de fabrication ne peuvent faire l'objet de restrictions commerciales sans être assimilées à des obstacles non tarifaires. Ce sont par conséquent des normes essentiellement volontaires qui s'appliquent. Trois types de normes environnementales «volontaires» ont été édictées par les autorités publiques nationales ou communautaires :

- les systèmes de management environnementaux certifiés (ISO et EMAS) ;
- les écolabels nationaux (NF environnement français, Ange bleu allemand, *etc.*) et communautaires (la fleur) et les analyses de cycle de vie des produits.

À côté de ces normes volontaires, codifiées par les autorités publiques, il existe une multitude de labels privés «autodéclarés», qu'ils relèvent d'une marque distributeur (points verts de Monoprix) ou d'une filière (Öko Tek pour les normes environnementales dans le textile).

En matière sociale, en dehors des conventions de l'OIT qui, de surcroît, ne peuvent, en tant que telles, être stipulées dans les règles du commerce international, il n'existe pas de «spécifications» qui peuvent être «intégrées» aux produits échangés. Cette situation reflète la très grande hétérogénéité des normes sociales et leur inscription dans un cadre national, résultat des préférences et du «contrat social» propre à chaque pays. De ce point de vue, il est difficile d'envisager, à terme, une exportation des modèles sociaux européens, par exemple, à d'autres régions du monde.

71. Commission européenne (1996), Bruxelles, European Commission Communication from the Commission to the Council and the Parliament on Environmental Agreements, COM (96) 561.

En revanche, il est possible de voir émerger un socle référentiel minimal mais dont la valeur contraignante sera sans doute moins importante qu'en matière environnementale. Alors que, en matière environnementale, les autorités publiques nationales et communautaires ont, elles-mêmes, mis en place des systèmes de certification et de labellisation «autorisées», il n'existe pas de normes sociales génériques accréditées par les pouvoirs publics, en dehors du label social belge, expérimenté depuis 2002, sans réel effet de diffusion. Les normes génériques sont de ce fait essentiellement d'origine privée, avec une forte présence des ONG, dans une moindre mesure des syndicats. Si la CISL a, en effet, édicté un code de conduite afin de rendre conforme aux conventions de l'OIT les relations que les entreprises multinationales entretiennent avec leurs fournisseurs et sous traitants dans les pays émergents et en développement, la norme SA 8000, promue par l'ONG américaine SAI, propose une certification par des audits indépendants des fournisseurs et connaît une diffusion plus large dans les pays industrialisés (moins en France que dans d'autres pays européens comme l'Allemagne ou l'Italie). Le commerce équitable, qui autorise une rémunération des producteurs supérieure aux prix du marché mondial dans les secteurs agricole et textile notamment, peut également être considéré comme une norme générique qui connaît un certain succès en Europe.

Pour l'heure, aucun label produit ou certification *process* ne permet une validation «intégrée» des dimensions sociales, environnementales et économiques. Une tendance en ce sens est néanmoins à l'œuvre, à travers la tentative de codification internationale de la RSE par l'organisme certificateur privé/public ISO, mais aussi à travers les mécanismes d'accréditations croisées qui se mettent en place. Le commerce équitable, lui-même, tend aujourd'hui à intégrer les questions environnementales dans sa supervision des producteurs.

II.1.2.5. L'efficacité des normes en question

Au delà de l'éventualité d'une standardisation des normes se pose la question de leur efficacité, tant en termes de diffusion que de contenu et de contribution réelle aux objectifs du développement durable.

a) Une diffusion limitée et inégale des normes

- En premier lieu, les normes et labels sociaux et environnementaux restent peu diffusés aujourd'hui. À titre d'exemple, l'écolabel européen rassemble des entreprises au chiffre d'affaires consolidé de 120 millions d'euros, soit 0,3 % des entreprises européennes. De même, l'EMAS, quand il n'est pas subventionné, cède le pas devant la norme ISO, moins contraignante. On peut penser, néanmoins, que la diffusion des normes ira s'accroissant à l'avenir et qu'elle pourrait prendre une ampleur comparable à celle de la norme qualité (ISO 9000).
- En second lieu, la diffusion des normes est très inégalement répartie :
 - elle est essentiellement cantonnée aux pays industrialisés ;
 - elle est limitée aux firmes multinationales et aux secteurs exposés (c'est le cas, en particulier, de l'ensemble du secteur des biens de consommation, avec les exemples de Nike et de Danone qui en sont l'illustration, plus proche du consommateur final et, partant, plus «visible». C'est aussi le cas des secteurs industriels polluants). Les firmes qui adoptent un système de management environnemental sont plus souvent cotées en bourse ;
 - la diffusion des normes nécessite le plus souvent le soutien des pouvoirs publics. Ainsi, la norme EMAS, qui impose non seulement la mise en place d'un système de management environnemental (à l'instar de l'ISO) mais est également «sanctionnée» par une «déclaration environnementale» qui valide la démarche permettant des quantifications, ne se diffuse en Europe que par le soutien financier des pouvoirs publics. La certification EMAS a ainsi brutalement régressé en Allemagne, dès lors que les *Länders* ont cessé de la subventionner.

b) Le choix cornélien entre la diffusion et le niveau d'exigence

Soit une norme est très diffusée et il est probable que son niveau d'exigence soit minimal, soit elle l'est très peu et il est probable que son niveau d'exigence soit élevé. Ainsi, l'EMAS (ou eco-audit environnemental), mis en place par la Commission européenne sous forme volontaire, est-il infiniment moins diffusé que les normes environnementales ISO, moins contraignantes. Plus une norme sera

internationale, plus elle déterminera des niveaux d'exigence «acceptables» dans des contextes très différents, ce qui a évidemment un impact sur son niveau d'exigence. C'est le risque essentiel, déjà pointé, de la tentative de standardisation RSE par l'ISO au niveau international.

Même dans les contextes nationaux, la mise en place de seuils d'exigence en matière environnementale pose la question de sa compatibilité avec les objectifs de réduction de la pollution. Le cas du programme top runner japonais illustre le risque qui existe à se fonder sur la meilleure technologie disponible, risque qui est celui de contribuer à figer d'une certaine manière la technologie à un niveau sous-optimal par rapport aux réductions de pollution nécessaires. Le top runner program consiste, pour le Japon, à se doter de standards d'efficacité énergétique (normes moyennes) pour une série d'équipements industriels (notamment les appareils électriques et véhicules) fixés sur les meilleures performances d'un secteur donné : la réglementation contraint l'ensemble du marché à atteindre ce seuil de performance dans un délai temporel fixé. Ainsi, la *Prius* de Toyota, qui est le *top runner* pour les véhicules, n'autorise pas une réduction suffisante des émissions de CO₂.

Faut-il, dès lors, comme certains le préconisent 72 , réserver les meilleures performances environnementales, voire sociales, à des niveaux d'exigence très élevés, inatteignables en l'état actuel de la technique ou des chaînes de sous-traitance, mais seuls à même d'atteindre des objectifs de développement durable ? On pourrait ainsi imaginer de réserver pour l'étiquette énergie, par exemple, la catégorie A aux produits qui n'émettent pas de CO_2 , ce qui est aujourd'hui impossible techniquement.

c) La difficulté à articuler les normes de gestion et les normes de performance

Ainsi l'ISO définit des procédures mais n'indique pas de niveau de performance à atteindre, ce qui laisse planer un doute sur l'impact environnemental réel. Une étude française ⁷³ montre ainsi que la mise en place d'un système de management environnemental, majoritairement dans le cadre de l'ISO, n'améliore pas significativement la performance environnementale, tant en raison des moindres exigences de l'ISO par rapport à l'EMAS que du fait que les entreprises certifiées sont en général celles qui sont les plus «en avance» et donc pour lesquelles les progressions supplémentaires sont les plus coûteuses. Les écolabels connaissent la même difficulté et, de surcroît, ne prennent pas en compte l'intégralité de l'analyse du cycle de vie du produit mais se contentent, en général, d'un seul. Or, un produit peut être performant en termes de consommation énergétique, par exemple, mais avoir un impact environnemental très important en termes de déchets (cas de l'électronique par exemple).

En matière environnementale, il est non seulement difficile d'établir un niveau de performance, du fait de la nécessité d'arbitrer entre plusieurs nuisances environnementales interconnectées, la disparition de l'une de ses sources pouvant conduire au renforcement d'une autre (cf. normes communautaires pour les véhicules qui réduisent les particules mais augmentent les émissions de CO₂), mais les normes de gestion ont également pour but de conduire à un changement de mode de faire des entreprises conduisant à l'économie des matières premières et des sources d'énergie, nécessitant de nouvelles formes d'organisation et de reporting mais aussi d'incitation des personnels des organisations privées ou publiques. Atteindre les objectifs de limitation nécessités par le changement climatique, la croissance continue des déchets, la concurrence et la finitude des matières premières ou énergétiques, etc. ne peut se faire qu'en repensant les modes d'organisation et de production.

On a également, en matière sociale, un effet possible de «déplacement», comme en matière environnementale. Le logo *Rugmark*, apposé sur des tapis fabriqués uniquement par des adultes en Inde, dans la région de l'*Uttar Pradesh*, a été critiqué pour avoir déplacé le travail des enfants vers d'autres zones du pays et avoir contraint les enfants qui y travaillent à occuper des emplois plus dangereux. En matière sociale, la définition d'exigences minimales à respecter est rendue plus complexe par la diversité des situations nationales, voire locales. Le référentiel de Casino, destiné à l'audit et l'accompagnement des fournisseurs, comprend ainsi à la fois des critères «absolus» constitués autour des conventions de

-

^{72.} Benoît Lebot (2004), intervention au Commissariat général du Plan.

^{73.} Matthieu Glachant, Marta Vicarelli, Frédérique Vincent et al. (2004), *Politiques d'environnement et Management environnemental : Une enquête auprès de 270 établissements industriels français*, École des mines, OCDE, ministère de l'Écologie et du Développement durable, ADEME, mars.

l'OIT et des critères «relatifs» en fonction de la variété des situations économiques et réglementaires des pays d'origine des fournisseurs ⁷⁴.

d) L'absence de réglementations techniques uniformisées

Si l'accord sur les barrières techniques au commerce, dans le cadre de l'OMC, encourage une reconnaissance mutuelle des réglementations techniques, c'est loin d'être le cas, en dehors de l'Union européenne. Les accords de reconnaissance mutuelle sont très largement bilatéraux. Le seul accord international de reconnaissance mutuelle concerne l'agriculture biologique. Le *Codex Aimentarius* sur l'agriculture biologique et la Fédération internationale des mouvements biologiques agricoles (l'International Federation of Organic Agriculture Movements/IFOAM) ont, en effet, élaboré un guide de conduite que les pays peuvent suivre, tout en respectant leurs propres spécifications locales. La Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (UNECE) envisage ainsi un modèle international d'harmonisation technique pour favoriser les accords de reconnaissance mutuelle. De même, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED/(UNCTAD), l'IFOAM) et la Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) visent à l'harmonisation et l'équivalence des initiatives dans le domaine de l'agriculture biologique.

Mais, même si l'harmonisation des réglementations techniques existe ou devrait être amenée à exister, cela ne résout pas le problème des normes et labels privés, promus par les ONG ou les entreprises qui s'intéressent à la chaîne d'approvisionnement et, singulièrement, aux sous-traitants et fournisseurs dans les pays du Sud. La tentative de standardisation de la RSE au niveau international, dans le cadre d'ISO, pourrait répondre à une certaine demande d'harmonisation (qui émane principalement des associations de consommateurs) mais elle se heurte à de vives oppositions de certains États (du Nord) et des syndicats, fortement attachés à des exigences sociales et environnementales substantielles, qui craignent que le caractère consensuel des principes édictés aboutisse à un référentiel qui pourrait être en deçà des normes minimales. L'OIT et l'ISO ont dès lors conclu un accord de principe selon lequel le futur référentiel devra se référer explicitement aux normes de l'OIT.

e) La détermination de priorités en fonction des enjeux collectifs et des difficultés à intervenir réglementairement

En raison du foisonnement des labels et des normes, des limites de leur diffusion et de leur efficacité, à quoi s'ajoute la difficulté à imposer des niveaux d'exigence suffisants et à éviter les «déplacements» de problèmes sociaux ou environnementaux, il est probable que l'on soit contraint à définir des priorités. Celles-ci seront définies en fonction de la difficulté à intervenir réglementairement, en particulier au niveau mondial, et de l'urgence des enjeux. En ce sens, le changement climatique et les conditions de travail prévalant chez les fournisseurs dans les pays émergents et en développement paraissent être les deux priorités qui s'affirmeront à l'avenir.

- le changement climatique constitue, en effet, un impact environnemental «délocalisé» dont la résolution est nécessairement mondiale. La difficulté à imposer des règles appliquées par tous en l'absence de gouvernement mondial et l'urgence à agir pour éviter des catastrophes majeures nécessitent la mise en œuvre de processus nouveaux, au-delà du seul marché de permis d'émissions. En ce sens, une normalisation des émissions de CO₂ pour les produits et les processus de fabrication pourrait se mettre en place, au-delà des seules exigences réglementaires nationales (ou communautaires);
- le cas des normes sociales à destination des fournisseurs dans les pays en développement est de même nature. La différence de normes sociales ne pourra se résoudre, à moyen terme, sans un effort «au-delà» du sentier chaotique de croissance et de développement humain propre à chaque pays. L'inacceptabilité sociale croissante des violations des droits humains fondamentaux dans les pays fournisseurs, accentuée par les phénomènes de délocalisation, rend l'enjeu plus aigu, de sorte que les normes sociales tendent, d'ores et déjà, à se concentrer, non sans difficultés, sur les conditions de travail de la sous-traitance.

^{74.} Olivia Verger et al. (Assia Kloul, Corentin Gueguen, Fabiana Pena, Boris Peignot) (2004), La prise en compte de la RSE dans les relations avec les fournisseurs des pays en développement, IMS Entreprendre pour la Cité», juin.

f) L'efficacité de la «sanction»

Le niveau d'exigence d'une norme et, partant son efficacité par rapport aux objectifs poursuivis, est très dépendant à la fois du contrôle et de la sanction mais aussi des conditions de la «supervision» et des acteurs concernés.

La nature du contrôle

En matière environnementale, la nature du contrôle est très réglementée. La plupart des déclarations environnementales sont certifiées par des organismes accrédités par un organisme public. Les labels privés (hors ISO) ne répondent pas, néanmoins, à ces exigences mais peuvent faire l'objet de contrôles. Novethic rapporte ainsi que la DGCCRF avait, en 1998, contrôlé 123 produits vantant leurs qualités écologiques sur leurs étiquettes. Cette information se révélant infondée dans 60 % des cas, les entreprises avaient été contraintes de retirer cet étiquetage. Le contrôle aval et amont ne peut se faire que dans les frontières nationales, d'où la pertinence d'élaborer des normes internationales.

En matière sociale, c'est au niveau international que la difficulté se fait sentir. Les audits des fournisseurs posent le problème de leur fréquence et de leur caractère plus ou moins efficace quand ils sont «préparés». Par ailleurs, dans les pays où sont majoritairement localisés les fournisseurs et les soustraitants, la faiblesse ou l'absence de structuration syndicale ou d'associations professionnelles et, d'une manière générale, de la «société civile», ne permet pas de se fonder sur des acteurs locaux pour réaliser un certain contrôle et constituer des «lanceurs d'alerte». Cette faiblesse de la représentation des pays en développement pose problème pour la construction d'accords collectifs sectoriels au niveau international, pour l'imposition éventuelle d'une clause sociale dans le cadre des échanges et pour l'élaboration de normes privées (ISO qui envisage une norme «développement durable» intégrant les aspects sociaux et non seulement environnementaux). L'acceptabilité internationale de normes sociales impose une meilleure représentation des parties prenantes du Sud (entreprises, acteurs sociaux et gouvernements).

La nature de la «supervision»

Les normes volontaires n'ont de sens pour les pouvoirs publics que si elles sont suivies et réévaluées en fonction des résultats. La menace d'un passage à la réglementation ou à une taxe est également efficace pour responsabiliser les acteurs. La mise en place d'un objectif ou d'un horizon clair peut également s'avérer déterminant : cet objectif peut être quantitatif (diminution de tant de pourcentage des émissions de polluant) ou qualitatif (meilleure technologie disponible).

Enfin, les acteurs sociaux ont un rôle déterminant à jouer dans le contrôle et la supervision pour éviter les formes nouvelles du paternalisme.

II.2. L'avenir de la gouvernance publique internationale et communautaire de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises : entre dynamiques, nouvelles exigences et sources d'incertitudes

Le développement de la responsabilité sociale des entreprises nourrit et s'inscrit à la fois dans les débats plus larges sur l'évolution de la gouvernance mondiale et communautaire, entendue comme l'ensemble des processus par lequel les règles collectives sont élaborées, décidées, légitimées, mises en œuvre et contrôlées. Ses principes et leurs outils détermineront largement la capacité du monde à faire face aux enjeux du développement durable. Aussi bien au niveau mondial qu'au niveau européen, les institutions, leurs objectifs, leur efficacité ainsi que leurs modes de fonctionnement et de prise de décision se trouvent questionnés par un nombre grandissant d'acteurs sociaux et de citoyens.

Face aux critiques de plus en plus fortes, les organisations internationales et l'Union européenne commencent à réagir et à réfléchir sur une modification de leur gouvernance. Ces réflexions portent sur les processus de décision, sur les instruments de la régulation et, enfin, sur l'articulation et la coordination des activités des différentes organisations internationales et communautaires. Les termes de cette réflexion sont assez proches des débats sur la responsabilité sociale de l'entreprise comprise comme nouvelle forme de régulation.

La crise de la gouvernance mondiale

Le problème que pose la gouvernance mondiale et autour duquel se concentrent aujourd'hui nombre de débats est de savoir s'il peut y avoir une économie mondiale pacifique et prospère sans un système de gouvernement, c'est-à-dire une gestion organisée et systématique de l'interdépendance économique internationale. En d'autres termes, comment gouverner la mondialisation, étant donné ses conséquences sociale et environnementale sans gouvernement (mondial) et, partant, comment exercer, par le jeu d'un ensemble de régulations partielles, des fonctions qui, au sein des États-nations, relèvent usuellement des gouvernements ?

Dans ce contexte de crise de la gouvernance mondiale, deux grandes visions de l'ordre économique international ont émergé et continuent de s'opposer :

- la première, qui a dominé la pratique internationale d'après-guerre, mise sur des règles du jeu stables qui ont pour seule fonction (minimale) de coordonner l'action des États et celle des entreprises multinationales. Selon cette vision, la gouvernance de l'économie mondiale peut permettre de réaliser l'idéal libéral en évacuant le politique ;
- à l'inverse, la seconde vision, source d'inspiration de certaines critiques adressées au système multilatéral actuel, présuppose l'existence d'objectifs communs et met l'accent sur la fonction exécutive. Elle s'écarte donc naturellement des présupposés d'un libéralisme économique et fait de la gouvernance mondiale le moyen de pallier l'impuissance des États ou de l'inter-étatique à réguler des processus globalisés.

Dans un tel contexte d'indétermination forte doublée d'une globalisation des économies, comment la gouvernance mondiale peut-elle faire sens ?

La première idée est celle d'un processus permettant d'assurer des transactions complexes.

En effet, l'indétermination du contexte renvoie, pour l'essentiel, à celle qui pèse sur le rôle des États, et la gouvernance mondiale peut être envisagée comme un processus qui permet d'assurer des transactions complexes (insolubles par les États). Ainsi, si l'on parle de plus en plus de gouvernance et que l'on rattache ce concept à celui de transaction, c'est fondamentalement parce que les États ont de moins en moins l'autorité et les moyens suffisants pour dégager une position politique représentant l'intérêt d'une collectivité nationale. La sphère politique perd indiscutablement de son pouvoir sur la sphère économique. La gouvernance, parce qu'elle permet, malgré tout, des transactions complexes, peut servir de «palliatif», en ce sens qu'elle répond, évidemment très partiellement, à la question de savoir comment gouverner sans gouvernement, ce que sont de moins en moins capables de faire les États.

La seconde idée est celle de processus permettant d'assurer des transactions entre des acteurs hétérogènes.

En effet, au regard du rôle croissant que jouent les acteurs de la société civile (ONG, associations, etc.) dans l'espace public mondial, on peut envisager la gouvernance mondiale comme les processus par lesquels les sociétés politique, économique et civile négocient les modalités et les formes d'arrangement sociaux planétaires sur la base du principe de coopération conflictuelle. Cela signifie que le concept de gouvernance mondiale fait simultanément référence à des institutions, à des procédures mais, également aux finalités (même a minima) de ces arrangements sociaux.

II.2.1. Des processus de prise de décision plus participatifs aux niveaux multilatéral et communautaire

Il s'agit, en premier lieu, de mieux associer les différentes parties prenantes à la prise de décision et donc, notamment, de renforcer la consultation des acteurs sociaux par les institutions internationales et communautaires. Une distance «démocratique» (et physique) s'instaure nécessairement avec les institutions communautaires, *a fortiori* mondiales, dont les décisions vont peser sur le devenir concret des citoyens, sans qu'ils puissent être associés à ces décisions sinon par le biais de leurs gouvernements, contraints à des arbitrages qui laissent peu de place aux attentes hétérogènes des acteurs nationaux. C'est pour combler ce déficit démocratique que des nouvelles formes de «gouvernance» se mettent en place.

Les pratiques en ce domaine diffèrent beaucoup d'une institution à l'autre.

- L'Organisation des Nations Unies a accrédité un très grand nombre d'ONG qui sont consultées régulièrement sans pour autant participer à la prise de décision.
- L'Organisation internationale du travail a eu, dès sa création, une composition tripartite, les représentants des États étant accompagnés de ceux des travailleurs et des employeurs dans toutes les instances de décision. Cette implication très importante des acteurs du dialogue social présente de nombreux avantages mais constitue aussi, sans doute, un obstacle à une association plus étroite d'autres acteurs comme les ONG.
- L'Organisation de coopération et de développement économiques entretient depuis longtemps des relations avec les partenaires sociaux «traditionnels», réunis dans un comité consultatif. Parallèlement, un regroupement d'ONG a créé une plate-forme (OECD Watch) d'échange avec cette organisation. Les points de contact nationaux, mis en place dans le cadre des Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales, comportent des représentants des partenaires sociaux, mais uniquement de façon très exceptionnelle, des représentants d'ONG.
- L'Union européenne associe également les différents acteurs sociaux au processus de prise de décision. Ainsi, le Comité économique et social est consulté avant l'adoption de nouvelles normes communautaires. Par ailleurs, dans le domaine social, le principe de subsidiarité horizontale garantit aux partenaires sociaux une priorité du dialogue social sur l'adoption de directives ou règlements. Avant d'adopter une nouvelle norme en matière sociale, la Commission doit ainsi laisser aux partenaires sociaux le choix de négocier un accord collectif sur le sujet en question. En ce qui concerne les ONG, la Commission les a associées à la réflexion sur la responsabilité sociale des entreprises dans le cadre du forum multiparties prenantes. Plus largement, tout projet de directive ou de règlements est soumis à discussion avant son adoption.

II.2.1.1. Le Global Compact, une plate-forme d'apprentissage collectif de la RSE

Dès 1999, le secrétaire général de l'ONU, Kofi Annan, a lancé avec le Global Compact, une initiative qui vise à faire coopérer le secteur privé, la société civile et les organismes des Nations Unies pour promouvoir dix principes dans le domaine des droits de l'homme, des droits sociaux, de la protection de l'environnement et de la lutte contre la corruption. Fondé sur un esprit de partenariat et de travail en réseau plutôt que sur une régulation par des normes juridiques 75, le Global Compact a vu le nombre de signataires croître rapidement pour atteindre plus de 2 000 entreprises dans plus de quarante pays en 2005. Avec environ 340 entreprises, la France représente le plus grand contingent de signataires. Critiqué pour l'absence de contrôle indépendant et de sanction pour les entreprises qui ne respecteraient pas les dix principes, le Global Compact présente néanmoins des perspectives intéressantes par la coopération qu'elle permet entre le secteur privé et le milieu académique ⁷⁶. Le Global Compact veut créer une plateforme d'apprentissage pour permettre de passer, en matière de RSE, des principes à la pratique. Les entreprises signataires sont priées de participer à l'élaboration d'études de cas préparées par des experts académiques et discutées par les différentes parties prenantes avant d'être publiées via internet. La participation à ces études de cas peut stimuler des pratiques innovantes dans l'entreprise concernée mais aussi dans d'autres organisations. Cependant, beaucoup de progrès restent à faire dans la mise en œuvre concrète de forums d'apprentissage, notamment au niveau local.

II.2.1.2. La MOC, un outil de régulation transférable au champ de la responsabilité sociale des entreprises ?

Dans le domaine de l'emploi, la *méthode ouverte de coordination*, lancée par le Conseil européen de Lisbonne, en mars 2000, est un outil de régulation flexible et non obligatoire créé dans un processus itératif entre le niveau national et communautaire. L'adoption des lignes directrices par les institutions européennes est ainsi suivie par l'élaboration de politiques nationales, dans chaque État membre, qui sont évaluées par la Commission européenne. Les objectifs qui sous-tendent cet outil de régulation sont ceux de l'amélioration permanente, de la transparence et de la comparabilité des politiques nationales en termes d'efficacité. Cette idée, très proche de celle de la responsabilité sociale de l'entreprise, et un transfert des principes et expériences acquises dans le domaine de la MOC sont donc envisageables.

75 . J. G. Ruggie (2004), «The Global Compact: An Extraordinary Journey», in C. Fussler, A. Cramer and S. van der Vegt (eds.) (2004): *Raising the Bar. Creating Value with the United Nations Global Compact,* Greenleaf Publications, Sheffield, pp. 15-17.

^{76.} Antal A. Berthoin et A. Sobczak. (2004), «CSR: Organizational Learning for Global Responsibility», *Journal of General Management*, vol. 30, n° 2.

II.2.2. Une articulation cohérente et efficiente entre les différentes organisations de régulation de la RSE

Le débat sur la gouvernance mondiale et communautaire concerne également l'articulation des différentes organisations et institutions existantes afin de rendre leurs activités plus cohérentes et efficaces dans le domaine du développement durable et de la responsabilité sociale des entreprises.

Un moyen de rendre notre mode de développement plus équitable et respectueux de chaque acteur du commerce mondial serait peut-être de créer une organisation mondiale de l'environnement (OME) que la France, défendue par certains partenaires dont l'Allemagne, appelle de ses vœux ⁷⁷. Cette organisation serait plus stable (dans son financement) que le PNUE et «favoriserait l'émergence d'une doctrine commune basée sur des principes comme celui du pollueur-payeur, de précaution, *etc.*». Cette organisation rassemblerait tous les Accords multilatéraux sur l'environnement (AME) existants et représenterait un interlocuteur valable face à l'OMC. Mais sans la coopération des États-Unis, cette organisation reste un vœu pieu.

D'autres pistes mettent plutôt en avant la question de l'articulation des différentes instances de l'ONU. Du *Global Compact* à la *GRI*, en passant par les principes de l'OIT et les accords mondiaux de l'environnement, sans compter l'OMC et le PNUE, la dispersion est la règle et l'«intégration» des trois piliers de développement durable ne semble guère au cœur des préoccupations onusiennes. Pour exemple, la question sociale est d'autant moins prise en compte, pour l'heure, par les négociations commerciales multilatérales que l'OIT, son équivalent multilatéral en matière de conditions de travail, n'est pas invité comme observateur à l'OMC alors que l'inverse est vrai.

En manière environnementale, il n'existe pas d'organisme comparable à l'OIT. De nombreux accords mondiaux environnementaux (AME dont Kyoto fait partie) ne remplissent pas ce rôle. En revanche, l'OMC est compétente pour traiter des obstacles techniques au commerce (OTC) que peuvent constituer les normes environnementales. Elle pourrait admettre implicitement ces normes de procédés si elles ne sont pas restrictives pour les échanges commerciaux, ce qui est le cas des normes privées dont le caractère volontaire limite la restriction des échanges. En ce sens, les normes privées sont distinctes, dans la terminologie de l'OMC, des règlements techniques qui sont d'origine gouvernementale et sont «obligatoires» ; ces derniers sont apparentés à des obstacles techniques au commerce quand ils concernent les procédés de fabrication et lorsqu'ils n'affectent pas physiquement les caractéristiques du produit lui-même.

La question se pose donc de l'articulation entre ces différents niveaux de régulation internationale. Les principes directeurs de l'OCDE sont les seuls à envisager la liaison entre les différents accords internationaux négociés au niveau international et intergouvernemental.

II.2.3. Un renouvellement des modes d'action publique par des approches intégrées et flexibles

II.2.2.1. La nécessité d'approches intégrées sur l'ensemble de la chaîne de valeur

Le continuum entre normes volontaires et réglementations techniques interroge les modes d'intervention de l'État, en particulier en France dont la tradition est plus prescriptive que chez certains de nos voisins européens. L'insistance portée à la conformité de la réglementation, avec des spécifications techniques pour chaque type de produit, a été le maître-mot de l'harmonisation communautaire (que traduit, pour les pays de l'élargissement, la fameuse «reprise de l'acquis communautaire») et cède le pas à des politiques plus préventives ou correctives et adaptées à un environnement en perpétuel mouvement. La directive IPPC est ainsi fondée sur les «meilleures technologies disponibles» : elle n'impose pas un seuil à atteindre mais une adaptation des méthodes de production en fonction des technologies les plus efficaces pour traiter la pollution en amont. C'est aussi sur cette base que le programme top runner japonais est fondé.

⁻

^{77.} Serge Lepeltier (2004), «Améliorer la gouvernance mondiale environnementale sur la mondialisation et l'environnement», Rapport d'information du Sénat, n°233.

Directive IPPC 78 (Integrated Pollution Prevention and Control)

Adoptée en 1996, la directive *IPPC* concerne les industries fortement polluantes telles que les industries d'activités énergétiques, la production et transformation des métaux, l'industrie minérale, l'industrie chimique, la gestion des déchets mais, également, certaines industries agro-alimentaires.

Le principe de cette directive est l'obligation pour une industrie d'obtenir un permis de fonctionnement octroyé par chaque État membre. La conformité des installations est définie sur la base des meilleures techniques disponibles (*Best Available Techniques - BAT*) en matière de rejets polluants dans l'eau, l'air, les sols, la gestion des déchets et le gaspillage d'eau et d'énergie. La Commission organise l'échange d'informations concernant les meilleures techniques entre les États membres et les industries concernées. Ces BAT sont consignées dans des rapports (BREF) qui servent d'appui à la décision de mise en conformité des installations industrielles.

Dès 1999, chaque nouvelle installation industrielle devait se soumettre à cette législation. Le délai de transposition pour les industries préexistantes était de onze ans après l'adoption de la directive, ce qui renvoie la date limite à 2007.

Une approche intégrée sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la production est nécessaire, pour éviter un déplacement des pollutions ou un traitement uniquement aval (*end of pipe*), une fois les pollutions produites, sans chercher à réduire l'origine même des nuisances environnementales. L'approche intégrée va au-delà de la fixation d'un seuil minimum à respecter en s'intéressant à l'ensemble du processus de fabrication et à ses effets (*cf. REACH*). En d'autres termes, les normes volontaires en matière environnementale et sociale sont très largement fondées sur le processus de fabrication et non sur les seules spécifications produits et apportent, en ce sens, un outil complémentaire à la réglementation. Ainsi, une étude sur les entreprises ayant adoptées un système de management environnemental 79 montre qu'elles adoptent majoritairement des approches intégrées et non *end of pipe*. Néanmoins, les normes et les accords volontaires présentent deux handicaps majeurs : ils sont inéquitables entre secteurs (les plus exposés y étant davantage incités) et favorisent le phénomène de passager clandestin.

II.2.3.2. L'émergence de nouveaux outils de régulation publique entre adhésion et sanction

Les nouveaux types «d'accords volontaires» qui voient le jour illustrent cette complémentarité, c'est-àdire la nécessité de combiner souplesse et adaptabilité des approches volontaires et de garantir le caractère obligatoire de leur application (éviter les phénomènes de passager clandestin). Les politiques les plus efficaces allient ainsi la souplesse des approches volontaires et la menace d'une sanction (taxe, réglementation). Deux exemples, dans le domaine de la RSE, peuvent être donnés : l'étiquette énergie et l'accord passé avec les gestionnaires de portefeuilles par les autorités britanniques.

L'étiquette énergie vise, au niveau communautaire, à améliorer significativement l'efficacité énergétique des produits électroménagers, afin d'éliminer progressivement les appareils les moins performants dans une période donnée (avec la menace d'une réglementation si les objectifs ne sont pas atteints). Elle impose l'étiquetage à l'ensemble des appareils, ce qui évite le phénomène de passager clandestin et fait réaliser le contrôle de la véracité des informations fournies par les professionnels du secteur. Cette forme originale, qui n'est ni de la réglementation pure ni un seuil de performance ni une écotaxe, constitue une forme participative d'action publique qui a permis, à la fois, d'atteindre les objectifs de performance et de faire progresser la technologie des appareils à un moindre coût pour les industriels en leur permettant de conquérir un avantage de marché par la qualité.

^{78.} Directive 96/61/CE du 24 septembre 1996.

^{79.} Matthieu Glachant , Marta Vicarelli, Frédérique Vincent, op. cit.

Le cas spécifique de l'étiquette énergie

L'étiquette énergie se distingue des autres normes environnementales par de nombreux aspects :

- sa spécification produit qui permet une labellisation ;
- le caractère substantiel des critères utilisés, avec des niveaux de performance énergétique selon les catégories d'appareils ;
- la priorité accordée à un seul critère environnemental (ce qui peut poser problème dans le cas de sa généralisation à d'autres catégories de produits : par exemple, dans le cas des bâtiments, la performance énergétique, liée en particulier à des procédés d'isolation thermique performants, peut conduire au confinement de l'air et renforcer les risques allergènes pour les résidents) ;
- leur caractère obligatoire pour l'ensemble des produits mis sur le marché européen, quelle que soit sa provenance ;
- le suivi et l'évaluation assurés par les professionnels du secteur, qui permettent à la fois la souplesse de gestion des accords volontaires (moindre coût de gestion, adaptation aux spécificités sectorielles) et la rigueur des accréditations publiques.

L'autre initiative, qui ne peut être ni tout à fait classée dans la catégorie «accord ou norme volontaire» ni dans celle de la réglementation pure et qui peut illustrer de nouveaux modes d'action publique, concerne un tout autre secteur, celui des marchés financiers en Grande-Bretagne. Alors que les autorités britanniques ont promulgué, en 2000, une loi imposant aux fonds de pension de rendre compte de la manière dont ils intégraient les préoccupations de développement durable, les scandales financiers ont mis au premier plan la responsabilité des actionnaires qui ne jouaient pas leur rôle de garde-fou, en ne votant pas en assemblée générale. Le ministère de l'Industrie a menacé de les y contraindre réglementairement, ce qui a conduit la profession à adopter un accord «volontaire» sur l'engagement actionnarial et à mobiliser des outils de veille économique sur l'ensemble des entreprises clientes. Les pouvoirs publics maintiennent la pression en auditant régulièrement la réalité de cet engagement.

La question de l'effectivité des normes se pose aussi dans le domaine du droit social européen. La Commission réfléchit ainsi de plus en plus à l'adaptation sectorielle de normes génériques. La question se pose notamment lors de la transposition des accords collectifs européens, qui peuvent désormais soit être repris dans une directive (hard law), soit transposés par des accords collectifs nationaux (soft law).

Enfin, les initiatives publiques internationales visent également à modifier le comportement des entreprises et à pallier le manque de «contrainte» des prescriptions internationales (cf. supra).

La promotion de normes volontaires, partenariales ou non, rend donc compte d'une évolution du mode de faire des pouvoirs publics. Au lieu de contrôler et d'imposer le respect de certaines dispositions, ils favorisent l'obtention de résultats désirés, sans nécessairement fixer les moyens d'y parvenir. L'action privée est susceptible de réduire les coûts de la régulation, en particulier à l'échelle internationale : elle est en quelque sorte une «avant garde» et est à la fois complémentaire et alternative aux modes directs de régulation.

II.2.4. L'importance croissante de la certification/labellisation dans la crédibilisation de l'information

En dépit de facteurs favorables à la normalisation, la définition d'un produit (ou d'une entreprise) de qualité sociale et environnementale reste très subjective du fait de l'insuffisance de l'information et de la normalisation permettant de respecter ces produits.

La progression de la normalisation et sa généralisation, par l'intermédiaire des acteurs privés ou publics, dépendra, en effet, de la qualité de l'information disponible. En ce sens, les normes de *reporting* qu'instaure la GRI, les notations extra financières et les contraintes réglementaires imposées aux entreprises, au terme de la loi NRE en France (mais aussi dans d'autres pays européens), préfigurent, sans

doute, des systèmes plus performants de *reporting* des impacts sociaux et environnementaux. La difficulté réside néanmoins dans la monétarisation des impacts qui, en dehors du CO_2 du fait de la mise en place d'un échange de permis, n'a pas de contrepartie financière. Les taux d'assurance de certains dommages ou les taux d'indemnisation juridique peuvent fournir des équivalents mais ils sont très inégalement répartis.

L'élaboration de normes ne vaut pas certification ou labellisation, encore moins accréditation. La certification et la labellisation (vérification par tierce partie) permettent de remédier partiellement à l'asymétrie de l'information et à son incertitude. Le rôle des pouvoirs publics est déterminant dans l'accréditation des organes certificateurs.

Pour limiter les biais autodéclaratoire des normes ou des initiatives volontaires, la certification par des tiers est de plus en plus demandée soit par les investisseurs, soit par les acheteurs publics et privés. Ainsi, les industries automobiles américaines ont-elles demandé aux chimistes que le programme volontaire du secteur (*Responsible Care*) soit certifié. De même, les codes de marché public, en France et en Europe, sans stipuler explicitement une norme particulière (ce qui serait contraire aux règles de la concurrence), ont tendance à demander des informations «vérifiées» pour sélectionner une entreprise «socialement responsable».

Enfin, les exigences de transparence des informations devraient également accroître la pression en faveur de normes «vérifiées» et «certifiées», au détriment de l'autodéclaration qui pourrait marquer le pas.

II.2.5. Vers une dynamique de standardisation des normes ?

Certaines tentatives de régulation internationales s'attachent aujourd'hui à «normaliser» la pratique des entreprises au niveau mondial pour éviter les distorsions de concurrence et amener à un mieux-disant en matières sociale et environnementale. Les règles ainsi établies deviennent aujourd'hui une référence incontournable (cf. supra). Au-delà de ce socle international de normes et de principes qui tend à se stabiliser, la question se pose de leur articulation avec les normes privées et leur déclinaison sectorielle et nationale, voire locale.

II.2.5.1. Vers une reconnaissance mondiale de certaines normes privées ?

Pour les normes privées, l'OMC ne reconnaît que deux organismes de normalisation/certification : ISO/CEI. La possibilité, pour la SA 8000 (norme sociale promue par une ONG américaine), d'être reconnue par l'AFNOR, membre de l'ISO, dans le cadre du SD 2100, ouvre une opportunité. De même, la *GRI* et AA 1000 (norme «privée» de *reporting*) travaillent de concert.

Parallèlement, les organismes de certification tendent à acquérir des accréditations multiples. Cette tendance pourrait conduire à réduire la charge qui pèse sur les producteurs faisant l'objet d'audits «concurrents». Les organismes de certification pourraient ainsi couvrir deux programmes avec un audit «intégré». L'Alliance internationale pour l'accréditation et la labellisation sociale et environnementale (International Social and Environmental Accreditation and Labelling Alliance/ISEAL) œuvre ainsi en faveur d'une harmonisation des normes sociales et environnementales issues de la société civile puisqu'elle rassemble, en effet, l'International Organic Accreditation Service (IOAS) pour l'agriculture biologique, la Fair Labour Organisation (FLO) pour le commerce équitable, la SAI (Social Accountability international) pour les normes sociales (SA 8000) et la SAN (réseau pour l'agriculture durable).

Néanmoins, cette tendance est contrebalancée par les divergences d'intérêt entre les différentes normes privées. C'est bien évidemment le cas entre les normes édictées par les ONG ou les syndicats (cf. CISL) et les initiatives émanant des entreprises individuellement ou collectivement. Mais c'est également le cas entre normes émanant d'une même mouvance. Ainsi, la tentative de normalisation du commerce équitable au niveau français a vu s'opposer, non seulement les distributeurs et la norme Max Havelaar (les premiers étant favorables à une «normalisation minimale») mais aussi les ONG entre elles. Dans le cadre de la tentative de standardisation d'une norme ISO concernant l'ensemble de la RSE, certaines ONG très actives, à l'instar de AA 1000 ou de la SA 8000, promeuvent leurs normes qui peuvent être en concurrence (SA 8000 étant plus «substantielle» puisque elle se réfère explicitement aux normes de

l'OIT, AA 1000 étant exclusivement procédurale puisqu'elle porte sur l'intégration des «parties prenantes» sans définition de niveaux de performance sociale).

II.2.5.2. Une nécessaire déclinaison sectorielle, nationale, locale

Si on peut voir émerger un socle de référentiel qui s'applique aux différentes échelles de régulation publique (national, communautaire, international), la divergence est la règle sur la manière dont elles vont être déclinées et appliquées.

- Le caractère générique de ce qui pourrait être de nouveaux standards nécessite une application adaptée aux contextes sectoriels. Cette adaptation, tout en se référant à des normes génériques, permet d'allier la nécessité d'harmoniser des critères (pour permettre des comparaisons) et celle de les adapter aux enjeux sectoriels. L'initiative SD 21000 vise, par exemple, «l'harmonisation totale». L'AFNOR propose un guide s'appuyant sur les différentes certification existantes (en particulier ISO, EMAS pour l'environnement et SA 8000 pour le social) permettant de «choisir», en fonction des enjeux sectoriels et de l'entreprise elle-même, les certifications qui seraient les plus valorisantes pour elle ⁸⁰.
- La diversité des situations nationales et locales impose des adaptations aux différents contextes :
 - une distinction entre le Nord et le Sud s'impose bien évidemment à cet égard ;
 - une prise en compte du contexte réglementaire national et communautaire en matière sociale et environnementale (avec, éventuellement, une dissociation de l'Europe du reste du monde et non plus des seuls pays émergents et en développement ou des États-Unis);
 - une prise en compte de la nature des enjeux locaux.

II.2.6. Incertitudes majeures et hypothèses prospectives sur l'avenir de la régulation de la RSE

Face à plusieurs dynamiques concurrentes ou complémentaires, l'avenir de la régulation de la RSE reste largement ouvert.

II.2.6.1. Une gouvernance mondiale versus une gouvernance régionale ou nationale

Le degré d'intégration mondiale, rendue notamment nécessaire par l'accroissement du commerce international et la multiplication des accords internationaux, jouera un rôle déterminant dans l'évolution de la gouvernance et la régulation de la RSE.

- Une première hypothèse est celle d'une gouvernance mondiale implicite et forte concomitante à l'effacement progressif des États. Elle permet d'assurer les transactions entre des acteurs autonomes mais ayant des intérêts souvent divergents (État, ONG, associations, entreprises, etc.). Les décisions concernant les biens publics mondiaux (environnement, santé, finance, etc.) sont essentiellement élaborées au niveau international, sur la base d'une concertation élargie. Une telle hypothèse permet une normalisation en matière de RSE ainsi qu'une diffusion rapide des normes dans ce domaine.
- Une deuxième hypothèse est celle d'une gouvernance relativement faible au niveau mondial, mais très importante au niveau régional. L'économie mondiale n'étant que partiellement intégrée, les grandes régions du monde (Europe, Amériques du Nord et centrale, Asie, Afrique, etc.) conservent un pouvoir politique certain et bénéficient d'un transfert des compétences en matière de régulation de la part des États. Les décisions sont élaborées au niveau des régions et elles n'ont d'influence que dans le périmètre géographique considéré. Cette hypothèse prolonge la tendance actuelle. En matière de RSE, elle se traduit par une concurrence des régulations et des normes entre les sous-ensembles régionaux. Même si les préoccupations relatives à l'environnement global s'accroissent, leur prise en compte et l'application de mesures de régulation interrégionales appropriées sont rendues difficiles, comme c'est déjà le cas, par exemple, pour le changement climatique au sujet duquel on observe des divergences fortes entre, notamment, les États-Unis et l'Europe. Pour autant, on peut penser qu'il y

_

^{80 .}Christian Brodhag (2005), intervention au Commissariat général du Plan.

aura des convergences dans d'autres domaines entre l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Amérique centrale.

II.2.6.2. Des normes imposées versus des normes négociées

Le processus d'élaboration des normes peut prendre deux formes : d'une part, les normes peuvent être imposées par les pouvoirs publics, éventuellement après consultation des acteurs sociaux et, d'autre part, elles peuvent être réellement négociées avec ou par ces derniers.

En matière sociale, le concept de l'autonomie collective des acteurs sociaux commence à s'imposer sous l'influence communautaire, les pouvoirs publics accordant une priorité à la régulation par des normes issues du dialogue social entre partenaires sociaux et n'intervenant qu'en cas d'échec de la négociation. Les normes de RSE peuvent s'appuyer sur ce modèle, si les pouvoirs publics se limitent à assurer un certain dialogue entre les parties prenantes dans l'élaboration des normes.

Une autre hypothèse serait une intervention plus importante de la part des pouvoirs publics dans la régulation de la RSE avec le développement de normes publiques au niveau national, régional ou international.

II.2.6.3. Une approche procédé de fabrication versus une approche produits

L'attention portée au procédé de fabrication (ISO, *GRI*), de plus en plus demandé par les investisseurs et les donneurs d'ordre qui veulent avoir la «preuve» d'un management qui réduit ses consommations de matières premières, d'énergie et ses risques environnementaux (rejets polluants, CO₂ en particulier), et l'attention portée au produit (et donc au consommateur) sont plutôt complémentaires. Les normes ISO labellisent aujourd'hui des procédés de fabrication qui peuvent déboucher sur une labellisation produit.

- Du point de vue des marchés financiers, les risques induits par un processus de fabrication peu respectueux de l'environnement et des normes sociales peu équitables sont très largement liés aux coûts éventuels, en termes non seulement de réputation mais aussi en termes d'indemnisation et de taux d'assurance. Or, les risques juridiques et assurantiels sont bien plus importants dans les pays industrialisés que dans les pays émergents ou en développement. Ceci limite très fortement, pour l'heure, l'appréciation du risque sur l'ensemble d'une filière. Il est probable que les exigences de certification, pour anticiper certains risques, se limitent à certains secteurs et à certaines normes minimales. Ces prises en compte par les marchés financiers seront très fortement liées, à l'avenir, aux réglementations publiques nationales, communautaires et internationales. Il est probable que l'internalisation des coûts externes progresse, de ce point de vue, plus vite dans le domaine environnemental qu'en matière sociale.
- Du point de vue des donneurs d'ordre, les pressions qu'elles émanent de la société civile ou des autorités publiques, et les opportunités de marchés qui peuvent compenser les coûts induits les incitent à avoir une approche intégrée qui permet une certification des process et des produits. À l'horizon de 2020, il est probable qu'un certain nombre de normes minimales, à cet égard, soient devenues la règle.
- Du point de vue du consommateur final, au-delà du signal prix, la sensibilité à l'argument qualitatif est très fortement liée à la fois à la crédibilité de l'information, à son caractère lisible et à la perception que son choix peut exercer une influence sur le comportement des entreprises. Ces dimensions font aujourd'hui largement défaut et sont fortement interconnectées.

II.2.6.4. Une approche thématique (essentiellement environnement/social) versus une approche intégrée développement durable

Ces deux types d'approches peuvent être concurrentes ou complémentaires. La difficulté à articuler les trois piliers du développement durable se retrouve dans les difficultés de normalisation. La séparation entre les différentes approches thématiques, en fonction des priorités sectorielles, des demandes des consommateurs, des investisseurs et de la demande sociale, ne permet pas de prendre en compte la définition de priorités par rapport aux enjeux d'un secteur. C'est pourquoi la norme SD 21000 vise à

procurer un guide qui permet d'identifier les enjeux et de «choisir» ensuite les modes de certification/labellisation.

Les trois termes du développement durable (ni croissance sans emploi ni croissance qui épuise les ressources et dégrade l'environnement ni décroissance) sont évidemment en tension aujourd'hui et les manières dont elles se rééquilibreront à l'avenir sont sujettes à caution. Au niveau international, on peut craindre, aujourd'hui plus qu'hier, que l'aversion au risque des populations (mais aussi des investisseurs), le risque majeur que fait courir le changement climatique conduisent à un rééquilibrage en faveur de l'environnement mais au détriment de l'emploi. Inversement, en Europe, le niveau élevé et durable du chômage peut ne pas être propice au renforcement des réglementations environnementales qui pourraient marquer le pas.

II.2.6.5. Une approche «certifiée» ou «labellisée» versus une approche entreprise par entreprise.

Un certain nombre d'entreprises, pas seulement les petites ou moyennes, développent une approche autocentrée, en tentant de rapprocher systèmes de *reporting* de qualité dite «totale» et de développement durable. La labellisation des produits ou la certification n'est retenue que pour complaire aux investisseurs ou provoquer une démarche de conscientisation des consommateurs mais n'est pas le but recherché. Ces entreprises commencent à percevoir la norme ou le label, y compris volontaire, comme une contrainte plus qu'une opportunité. Le caractère générique d'un certain nombre de standards internationaux leur paraît peu adapté à leur spécificité sectorielle ou de culture d'entreprise.

Dans ce contexte, les progrès de la certification/labellisation seront fortement liés à plusieurs facteurs :

- la participation des «parties prenantes» à l'élaboration, au suivi et à la vérification des normes. Il est probable que les acteurs publics et privés, du Nord et du Sud, parviennent à s'entendre sur des normes environnementales. En matière sociale, cette hypothèse est en revanche faiblement plausible ;
- la professionnalisation des métiers de l'information environnementale et sociale : auditeurs, agences de notation, etc., en Europe et dans les pays émergents et en développement. L'un des obstacles à la crédibilité de la norme réside dans la faiblesse des organes de certification et la domination de «l'industrie de la certification» par les auditeurs du Nord. Le second obstacle réside dans l'absence de structuration de la société civile au Sud en mesure de prendre en charge le respect des normes (ONG, syndicats, associations professionnelles) ;
- la validité du système d'information, son contrôle et sa diffusion : soit les médias jouent ce rôle avec des effets pervers induits, soit la production de l'information est régie par des normes édictées par les pouvoirs publics, en collaboration avec les entreprises et les «parties prenantes» ; dans ce contexte, la capacité à promouvoir un mode de comptabilité qui intègre les logiques extra financières peut être déterminante.

II.2.6.6. La définition d'enjeux substantiels versus la prédominance de la boucle d'amélioration quel que soit le niveau atteint

La boucle d'amélioration permet d'intégrer tout le monde et tend à modifier les modes de faire. Les objectifs (qui peuvent être quantifiés ou se décliner en termes de technologies disponibles ou de normes sociales minimales à respecter) permettent une valorisation des mieux-disants. La boucle d'amélioration a sans doute un sens pour les secteurs très atomisés et diffus (mais des enjeux plus substantiels peuvent être davantage adaptés à des secteurs plus concentrés et plus «en avance»). Elle peut être aussi une première étape vers des enjeux plus substantiels. La définition d'objectifs substantiels a l'avantage de permettre la comparaison des impacts et leur quantification. Elle a néanmoins pour inconvénient sa rigidité dogmatique et sa moindre capacité d'adaptation à la diversité des situations. Elle peut imposer des normes sans effet qui ne sont pas conformes aux enjeux réels (cas de l'interdiction du travail forcé dans les pays qui ne le pratiquent pas) et délaisser, à l'inverse, des enjeux plus significatifs qui ne sont pas pris en compte par le «code».

Il est probable, de ce point de vue, que la RSE soit à géométrie variable sectoriellement et géographiquement.

- Chapitre 2 -
- Dans les secteurs majoritairement délocalisés, à l'instar du textile où les produits manufacturés sont massivement d'origine extra communautaire, une normalisation «minimale», liée à la difficulté d'imposer des standards exigeants à l'échelle internationale, est probable. Elle concernera essentiellement la sous-traitance.
- Dans les secteurs soumis à forte concurrence internationale mais où une forte spécialisation industrielle européenne se maintient, on pourrait assister à l'établissement de normes substantielles, non seulement volontaires mais aussi contraignantes, dans un souci de différenciation par la qualité, environnementale en particulier. De plus, les secteurs soumis à la concurrence internationale, donc moins protégés, sont aussi les plus innovants en matière de développement durable et leur capacité d'entraînement sur les autres secteurs est réelle (soit par la protestation devant «l'inégalité de traitement» qu'ils subissent à cause de leur exposition, soit du fait de l'avantage comparatif qu'ils en retirent).
- Dans les secteurs encore fortement localisés et peu soumis à la concurrence internationale (cf. logistique ou éco-industries), ce sont les demandes locales qui vont être davantage moteurs.
- Au niveau international, on s'achemine vers une certification/labellisation des fournisseurs de premier rang qui applique un socle référentiel minimal commun. Ce processus conduira à une différenciation entre pays (l'Asie se taillant la part du lion, les autres pays, plus pauvres, ayant des difficultés croissantes à s'intégrer aux marchés des pays industrialisés), mais aussi à une différenciation, au sein d'un même pays, entre les fournisseurs de premier rang et les autres, entre secteurs exportateurs et ceux destinés à la consommation locale.
- Au niveau régional, on peut aussi s'acheminer vers une certification/labellisation (Union et «pays voisins») subventionnée par les fonds communautaires.

-:-

Les pratiques attachées au concept de RSE révèlent aujourd'hui des modes d'intervention mi-publics, mi-privés, mi-volontaires, mi-contraignants qui brouillent la distinction classique entre *hard law* et *soft law*. Cette évolution reflète, en premier lieu, la vitalité et la responsabilité en devenir des acteurs privés, économiques, sociaux ou civils. Elle résulte, en second lieu, de la difficulté à faire appliquer des lois et règlements dans un champ d'intervention qui ne peut guère se limiter aux frontières nationales, conséquence de la globalisation des économies et du poids croissant des firmes multinationales. De ce fait, les acteurs publics, qu'ils soient nationaux, communautaires ou *a fortiori* internationaux, utilisent à l'envi les instruments de régulation «souple», souvent qualifiés de *soft law*.

Plus que la distinction entre *soft* et *hard law*, c'est l'efficacité ou plutôt l'effectivité de la règle qu'elle quelle soit qui est en question. Les conventions collectives, en France, ne sont pas imposées par la loi mais découlent d'un processus de négociation qui, pour encadré qu'il soit, n'en est pas moins de la *soft law*. Leur force de contrainte résulte d'un encadrement institutionnel et de procédures qui manquent encore aux dispositifs de la RSE.

CHAPITRE 3

Les nouveaux acteurs de la régulation

Les nouveaux outils et modes de régulation de la responsabilité sociale des entreprises s'accompagnent également d'une implication renouvelée des acteurs sociaux et d'un intérêt croissant des marchés financiers avec un développement de l'investissement socialement responsable et de la notation sociétale.

Le poids grandissant des acteurs sociaux et civils et la manière dont ils s'articuleront à la gouvernance d'entreprise au niveau national, communautaire et mondial détermineront, en partie, l'avenir et le niveau d'exigence de la RSE. Il se traduit déjà par la mise en place de partenariats ONG/entreprises, à côté des instances du dialogue social, ou par des regroupements associatifs et syndicaux qui laissent augurer une plus grande synergie des acteurs sociaux. Ceux-ci peuvent néanmoins, comme cela a déjà été le cas par le passé, se trouver en concurrence, en particulier sur la question de l'arbitrage emploi/environnement.

De même, la capacité des marchés financiers à intégrer des critères sociaux et environnementaux, au delà de la seule niche de marché ISR, et leur faculté à financer des investissements de long terme exercera une influence sur la manière dont les entreprises elles-mêmes tiendront compte de ces critères. Le poids des acteurs d'une gestion «alternative» et de la notation sociétale mais aussi celui de la réglementation de marché et des attentes sociales joueront un rôle déterminant à l'avenir.

III.1. La participation des acteurs sociaux/civils à la responsabilité sociale et environnementale des entreprises

Paradoxalement, c'est au moment où l'idée de responsabilité sociale de l'entreprise est de plus en plus évoquée que les frontières de l'entreprise deviennent toujours plus floues, rendant parfois difficile l'imputation de la responsabilité à l'entité qui a la maîtrise réelle de l'activité et du pouvoir de décision.

Dans ce contexte, la participation des acteurs sociaux à la définition et au suivi des engagements sociaux et environnementaux des entreprises prend un nouveau relief. Elle est rendue d'autant plus nécessaire qu'elle est susceptible d'induire, à défaut, une conflictualité nuisible aux entreprises voire des processus juridiques coûteux. Parfois obligatoire, quand il s'agit des nouvelles implantations industrielles, elle ne va pas sans difficultés. Cette difficulté tient à la fois à la pluralité des acteurs concernés, à leur difficile identification et légitimation quand il s'agit d'associations, à leur faible intérêt à participer pour certains syndicats et à leur articulation problématique au dialogue social traditionnel.

III.1.1. ONG et syndicats, entre concurrence et alliance

Les positionnements différents des syndicats et des ONG par rapport à l'entreprise et à la RSE peuvent conduire à une relation de concurrence ou d'alliance entre ces deux acteurs sociaux.

III.1.1.1. Syndicats et ONG: des positionnements différents par rapport à l'entreprise et à la RSE

Les syndicats sont les acteurs reconnus et légitimes d'un dialogue social permanent avec l'entreprise. Certes, il est paradoxal que la reconnaissance du rôle des syndicats au sein de l'entreprise coïncide avec l'éclatement de cette dernière, rendant parfois difficile l'identification des interlocuteurs du dialogue social du côté des employeurs et du côté des représentants des salariés. Face à des groupes organisés autour d'un centre mondial, le syndicalisme reste largement structuré sur une base nationale et les délégations dont bénéficie le syndicalisme international sont réduites. Il n'existe guère de réseau syndical

pour faire écho aux réseaux d'entreprises. Même en Europe, les structures largement pyramidales, tant des fédérations sectorielles que de la Confédération européenne des syndicats (CES), font difficilement face à cette organisation des pouvoirs. Organisé traditionnellement sur une base professionnelle et sectorielle en Europe continentale, le syndicalisme a ainsi dû affronter depuis vingt ans un triple défi :

- celui de la transformation de la structure des entreprises avec un double mouvement d'internationalisation d'une part, de mise en réseau de l'autre qui a pour effet de déconnecter les lieux de la négociation sociale des lieux de prise de décision. Et ce, alors que la négociation collective classique a basculé du niveau sectoriel au niveau de la négociation collective d'entreprise limitée au périmètre classique, souvent national, du droit des sociétés ;
- celui d'un basculement d'un agenda revendicatif portant, en premier lieu, sur les salaires et les conditions de travail, agenda de fait réservé aux *insiders*, vers un agenda défensif portant d'abord sur l'emploi et la protection sociale qui concerne *insiders* et *outsiders*;
- celui d'un décalage générationnel : le syndicalisme qui a su convaincre les générations post 68 n'a pas su, jusqu'à présent, susciter le même intérêt chez les générations post 90. Les idéologies de l'après-guerre (socialisme, communisme, catholicisme social) qui demeurent, explicitement ou de manière sous-jacente, celles des responsables et militants syndicaux actuels, ne font plus guère sens pour les travailleurs entrés dans la vie active depuis quinze ans.

Néanmoins, les syndicats conservent des atouts importants pour rester des interlocuteurs privilégiés de l'entreprise sur les questions sociales. Au-delà de la tradition du dialogue social bilatéral entre employeurs et syndicats, ces derniers peuvent invoquer une légitimité reconnue par les pouvoirs publics, aux niveaux national, communautaire et international, qui se traduit par une structuration sans équivalent parmi les ONG. La mise en place du principe majoritaire pour décider de la validité des accords collectifs et le possible développement des élections professionnelles par branches permettront vraisemblablement de renforcer la légitimité des syndicats, parfois affaiblie, notamment au sein des PME. Enfin, la création d'une nouvelle fédération syndicale internationale, issue de la fusion de toutes les fédérations internationales existantes, permettra aux syndicats de présenter un front uni.

Au niveau des entreprises, le principal avantage des syndicats par rapport aux ONG réside dans leur présence permanente et dans leur connaissance plus globale des activités et du fonctionnement des entreprises dont leurs membres sont salariés. Cette meilleure connaissance «du terrain» pourra leur permettre de jouer un rôle important dans le contrôle des engagements en matière de RSE.

Après avoir adopté une attitude méfiante, les syndicats découvrent les opportunités que présente la RSE. Dans un premier temps, les syndicats se sont, en effet, montrés réticents à l'égard de la RSE qui constituait, de leur point de vue, une double menace. D'une part, le développement des «normes» de la RSE, souvent considérées comme volontaires, pouvait risquer de ralentir l'adoption de normes contraignantes issues de la régulation étatique ou de la négociation collective, sinon remplacer ces dernières. D'autre part, le concept de la RSE était suspecté de conduire à un affaiblissement du rôle des syndicats dans l'élaboration des régulations, parce que la RSE s'est souvent traduite, soit par des normes adoptées unilatéralement par les entreprises, soit par des normes négociées avec plusieurs catégories de parties prenantes, dont les syndicats ne font pas nécessairement partie.

Si les syndicats ont ainsi eu tendance à suivre le développement de la RSE plutôt que de l'entraîner, leur attitude commence à évoluer. Le succès du concept auprès des différentes parties prenantes, y compris les pouvoirs publics et les salariés et, surtout, l'audience qu'atteignent les ONG ont finalement convaincu les syndicats qu'il leur était impossible de s'opposer à la RSE mais, également, que cette idée pouvait constituer une opportunité intéressante pour renforcer leur légitimité, renouveler leurs thématiques et leurs moyens d'action, voire créer des alliances avec les ONG.

L'émergence des ONG comme nouveaux acteurs sociaux traduit une modification de la mobilisation sociale qui passe autant par le militantisme associatif que par l'adhésion partisane ou syndicale. Il serait plus juste, à cet égard, de parler de société civile que de partie prenante et de dialogue civil plutôt que de forum multi parties prenantes. La question qui se pose à l'entreprise, comme au reste de la société, est celle de la nécessité d'une démocratie participative qui intègre des acteurs nouveaux et de sa compatibilité avec la démocratie représentative, à laquelle s'apparente le syndicalisme «élu». Les deux types de démocratie sont souvent en tension, singulièrement en France.

Les grandes ONG internationales seraient 38 000 dans le monde dont près de 8 000 sont accréditées au Conseil économique et social des Nations Unies (Ecosoc) contre 45 en 1945. Leur succès coïncide avec le déclin des grandes idéologies englobantes. Spécialisées sur la question des droits de l'homme, du développement, de l'humanitaire, de la corruption ou de l'environnement, elles ont développé une grande capacité financière par l'appel aux dons privés, sont dotées d'un capital de sympathie et d'un poids médiatique que traduisent régulièrement les grandes enquêtes d'opinion internationale. Vecteurs d'influence dans les relations internationales, elles sont susceptibles de faire émerger des débats nouveaux ou de remettre sur la table des problèmes irrésolus par les négociations intergouvernementales. D'une certaine manière, à mesure que la mondialisation progresse et en l'absence de régulation et de démocratie mondiales, elles se sont faites les porte-parole des «sans voix» dans les négociations internationales dont les résultats affectent le quotidien des citoyens au Nord et au Sud.

Parce que les ONG ne disposent pas d'un mandat électif (contrairement aux syndicats) et pas toujours d'une personnalité morale quand ce sont de petites associations (ce qui pose problème pour formaliser un «contrat»), leur légitimité est également régulièrement mise en question. Ainsi, la différence majeure entre un syndicat et une ONG réside dans le fait que le premier, pour négocier, détient un mandat qui lui est délégué par les syndiqués tandis que, la seconde, ne «représente» pas de mandants auxquels ne peuvent être assimilés les donateurs privés ni même les bénévoles. Exigeant une plus grande transparence de la part des entreprises, les ONG se voient parfois reprocher un manque de transparence concernant leur propre fonctionnement.

Contrairement aux syndicats, la majorité des ONG ne considère pas les relations avec les entreprises comme une priorité de leurs actions. Seules certaines d'entre elles s'intéressent aux entreprises et, même celles-là ne s'intéressent qu'à certaines entreprises. En d'autres termes, l'idée, souvent évoquée, d'une triangulation du dialogue social se traduisant par une intégration des ONG dans le dialogue traditionnel bilatéral entre entreprises et syndicats ne doit pas conduire à considérer que ces trois acteurs se situent au même niveau et attachent le même intérêt à participer à un tel dialogue. Si la représentation des intérêts des salariés dans le cadre des relations avec les entreprises constitue la raison d'être des syndicats, ceci n'est pas vrai pour l'immense majorité des ONG qui privilégient soit les actions concrètes sur le terrain, soit l'expression de leurs intérêts auprès des pouvoirs publics au niveau national, communautaire ou international.

Dans le cadre de la RSE, les ONG peuvent poursuivre des stratégies différentes, adoptant soit des actions directes par rapport à une entreprise ciblée, soit plus souvent des actions indirectes par le biais des médias, des consommateurs, voire des actionnaires. Certaines se satisfont d'une posture de revendication sans négociation. C'est en particulier le cas des ONG dites «militantes», spécialisées à la fois dans la contestation et dans le «plaidoyer», à l'instar de Greenpeace ou d'Attac. L'enjeu à venir se situe donc dans la structuration de ces nouvelles parties prenantes ou comment passer d'une logique d'opposition à une logique de participation et de médiation.

Les divergences d'intérêt selon les acteurs sont accrues dans le champ du développement durable par la diversité des enjeux et leur opposition à court terme. Le forum multi-stakeholders, mis en place par la Commission européenne, a bien mis en exergue la posture d'opposition entre les «démarches volontaires», promues par les entreprises, et les «démarches contraignantes», promues par les acteurs sociaux. Mais cette posture désormais classique ne résume pas, loin s'en faut, ni les convergences ni les divergences d'intérêt entre acteurs. D'une part, certains secteurs économiques sont favorables à une réglementation qui évite le phénomène de passager clandestin et permet de différencier les entreprises vertueuses; d'autre part, les démarches volontaires et les dispositions réglementaires sont souvent complémentaires; enfin, et peut-être surtout, la ligne de fracture au sein des acteurs privés ne passe pas entre les entreprises d'un côté et les acteurs sociaux de l'autre. Les ONG environnementales et les syndicats peuvent se heurter sur la question de l'emploi (cas de Metaleurop où les syndicats ont, dans un premier temps, privilégié l'emploi au détriment de l'environnement) mais également les associations de riverains et les ONG environnementales (cas des éoliennes dont le développement est soutenu par certaines ONG environnementales et se heurte à la résistance de riverains gênés par la dégradation du paysage ou le bruit occasionné).

III.1.1.2. Essai de prospective : syndicats et ONG, concurrence ou alliances ?

L'approche divergente des syndicats et des ONG à l'égard des entreprises et de la RSE pourrait amener à deux scénarios opposés.

Scénario 1 :

L'implication de certaines ONG dans le domaine de la RSE crée une concurrence avec les syndicats

Les pratiques de promotion de la RSE sont très coordonnées entre les entreprises et certaines grandes ONG internationales (que ce soit les ONG environnementales, celles des droits de l'homme ou de lutte contre la corruption). Les exemples de partenariat entre le *World Wildlife Fund (WWF)* et Lafarge (environnement), la Fédération internationale des droits de l'homme (FIDH) et Carrefour (travail des enfants) ou *Transparency International* et les grandes compagnies pétrolières (corruption) en témoignent. Cette proximité peut s'expliquer non seulement par la menace que les ONG font peser sur les entreprises (*boycott* et surtout campagnes médiatiques) mais aussi par le fait que ces nouveaux acteurs se situent d'emblée dans un contexte international. À l'opposé, l'ancrage national du syndicalisme (malgré son caractère représentatif lui conférant une légitimité supérieure à celle des ONG) peut constituer un frein à une action au niveau international, niveau où les conflits d'intérêts peuvent se compliquer (en particulier sur la question des délocalisations : favoriser l'emploi dans les pays du Sud peut directement menacer l'emploi ici).

La visibilité des ONG et leurs partenariats avec les entreprises les confrontent à une critique de plusieurs ordres de la part des syndicats, critique qui rejoint celle, plus large, de la RSE elle-même :

- certaines ONG se substitueraient de fait au rôle des gouvernements et des syndicats en acceptant d'une certaine manière de «mettre en place des programmes sociaux sur un mode résiduel» favorisant une nouvelle forme de paternalisme ;
- elles se satisferaient de démarches de progrès «procédurales», quel que soit le niveau de départ, contrairement aux syndicats, en particulier dans la tradition rhénane ou française, attachés au contenu même du droit social et à son caractère substantiel. Elles pourraient être instrumentalisées par les entreprises, qui auraient tendance à choisir non seulement les ONG les plus médiatiques qui ne sont pas *ipso facto* les plus fondées à intervenir mais aussi à «sélectionner» une ONG plutôt qu'une autre plus intrusive ou plutôt qu'un syndicat davantage attaché à des négociations substantielles;
- leur succès même et le capital de sympathie qu'elles engendrent provoqueraient un effet d'éviction des syndicats dans les pays du Sud : il serait préférable de s'organiser plutôt en ONG qu'en syndicat, ce qui rétroagirait sur la nature même des revendications (en particulier celles qui concernent la négociation collective).

Un scénario de concurrence entre acteurs sociaux prolongerait ces tendances en les accentuant. Un tel scénario contribuerait à accorder un rôle d'arbitre aux entreprises qui pourraient tenter de profiter de la concurrence entre syndicats et ONG pour affaiblir ces deux acteurs et choisir le dialogue ou le partenariat le plus profitable pour elles. Il correspondrait à une absence d'intervention de la part des pouvoirs publics dans la structuration, voire dans l'institutionnalisation de la RSE.

Si des éléments de ce scénario se vérifient actuellement dans certaines entreprises, on note aussi une prise de conscience de la part des acteurs sociaux des risques qu'il comporte, ce qui tend à rendre plus vraisemblable le scénario alternatif suivant.

➤ Scénario 2 :

Une maturation de la société civile autour de nouveaux regroupements des acteurs sociaux

Plutôt que de persister dans une relation de concurrence, les acteurs sociaux se regroupent et créent, sinon des alliances, au moins des espaces de dialogue permettant de trouver des accords à la fois sur les objectifs à atteindre et sur le rôle de chaque acteur dans une stratégie commune.

Plusieurs types de regroupements entre syndicats et ONG pourraient laisser augurer une certaine maturation de la société civile.

- Des regroupements d'acteurs sociaux, selon des thématiques (changement climatique pour Réseau Action Climat (RAC); qualité sociale et audit des fournisseurs pour «De l'éthique sur l'étiquette»). Non seulement ces réseaux associent différents types d'acteurs sociaux (syndicats, associations de consommateurs, ONG environnementales) et regroupent autour de problématiques plus vastes et transversales des associations de défense d'un enjeu environnemental ou social particulier (la défense des éoliennes pour le RAC ou les associations d'éducation populaire pour De l'éthique sur l'étiquette) mais ils font également partie de réseaux internationaux organisés selon la même forme et le même thème. C'est la nécessité de la négociation internationale (Rio 1992 pour le RAC ou la clause sociale à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour la *Clean Clothes Campaign* à laquelle est affilié De l'éthique sur l'étiquette) qui les a conduit à ce regroupement thématique. ONG et syndicats se retrouvent également aujourd'hui sur la question du *reporting* social des entreprises et de l'application de la loi NRE.
- Des regroupements par types d'acteurs s'effectuent au niveau national ou régional : pour les entreprises, on peut citer l'ORSE (Observatoire sur la responsabilité sociétale des entreprises), OREE (Entreprises et collectivités partenaires pour l'environnement), EPE (Entreprises pour l'environnement) ou le Comité 21 (qui associe les collectivités locales). Les regroupements d'ONG environnementales ont essentiellement lieu au niveau régional, à l'image de la SEPANSO (Fédération régionale des associations de protection de la nature de la région Aquitaine). On peut s'interroger sur la nécessité d'une fédération nationale des associations environnementales sur le modèle de Coordination Sud pour les associations de solidarité internationale. En effet, le modèle des confédérations syndicales peut servir d'exemple : elles sont seules à même d'adopter une posture transversale par rapport aux enjeux sociaux et aux intérêts particuliers des syndicats d'entreprise. De plus, pour les pouvoirs publics, il est plus aisé de discuter avec un acteur organisé qu'avec une multitude d'acteurs.
- Des regroupements régionaux entre acteurs sociaux différents (associations de consommateurs, syndicats, ONG) se mettent également en place, à l'image de la Maison de la consommation et de l'environnement de Rennes où se côtoient associations environnementalistes, associations de consommateurs et syndicats de salariés locaux.

On peut considérer que, à terme, ces formes de regroupements thématiques et régionaux vont se multiplier pour prendre en compte la transversalité des enjeux du développement durable. Cette évolution aura des effets d'apprentissage importants, en particulier dans la confrontation syndicats, associations de défense de l'environnement et de consommateurs. L'expérience syndicale de dialogue social qui les conduit à rechercher des accords se révèlerait dès lors utile pour inciter les acteurs sociaux à accroître leur engagement et leur responsabilité. De même, les regroupements d'entreprises les plus «vertueuses» pourraient conduire à un développement des accords volontaires sur les enjeux du développement durable comme moyen de valoriser leur différenciation. Enfin, les expériences communautaires et internationales en matière de participation d'acteurs non élus aux processus de décision auront un effet d'apprentissage sur les acteurs français et inciteront les pouvoirs publics à accorder une importance plus grande aux «corps intermédiaires» qui sont désormais des vecteurs d'influence.

Un tel scénario permettrait de mieux «répartir» les rôles entre acteurs sociaux et donc d'éviter le côté parcellaire de certains partenariats entre les ONG et les entreprises comme, à l'inverse, de favoriser une meilleure application mondiale de certains accords sociaux.

III.1.2. Dialogue social et dialogue civil au sein de l'entreprise

Les modifications des relations entre entreprises, syndicats et ONG ont pour corollaire une transformation du dialogue social dans l'entreprise et de ses liens avec un dialogue civil qui intégrerait les ONG. Si le dialogue social tripartite et le dialogue civil (entreprises, ONG) coexistent aujourd'hui sans se recouvrir, il est possible d'envisager des fertilisations croisées dont on aperçoit les prémices.

III.1.2.1 Le nécessaire renouveau du dialogue social dans l'entreprise-réseau

Le dialogue social réunit traditionnellement en France les acteurs des relations de travail, employeurs et organisations patronales d'une part, salariés, représentant du personnel et syndicats d'autre part. Les

pouvoirs publics interviennent, pour leur part, comme employeurs et comme régulateurs des formes du dialogue qui vont de l'information à la négociation et aux accords, dans un ensemble très codifié.

Ce schéma est ébranlé par les transformations de l'organisation de l'entreprise en réseau qui permettent aux syndicats de se saisir de la RSE pour renouveler ce dialogue. Dans l'organisation matricielle des grands groupes aujourd'hui, on ne trouve pas d'instances du dialogue social qui ne font pas partie des business units, où personne ne répond aux représentants du personnel. Dans les comités de groupe européens, les représentants sont nommés par les organisations syndicales des pays d'implantation du groupe. Pour autant, on ne peut parler de représentation commune des travailleurs et aucune structure syndicale unitaire regroupant les travailleurs d'un même groupe transnational n'émerge. Par ailleurs, peu d'avancées ont été réalisées sur la représentation du personnel des petites entreprises. La représentation de PME sur le plan territorial fait défaut (même si la possibilité existe légalement), de même que l'on stagne sur la représentation du personnel par filière et par grands groupes, sous-traitants inclus.

Différentes pistes ont été explorées pour résoudre la difficulté à identifier les acteurs du dialogue social. Elles visent soit à reinvestir le niveau du secteur ou de la branche, soit à définir de nouveaux niveaux de négociation prenant en compte l'organisation réelle de l'entreprise. On note ainsi un développement à la fois des textes négociés sur la RSE dans le cadre des comités de dialogue social sectoriel au niveau de l'Union européenne et des accords-cadres sur la RSE signés entre des multinationales et des organisations syndicales internationales et sectorielles. Enfin, des juristes comme Alain Supiot proposent de chercher à développer la filière comme niveau pertinent de la RSE, voire du dialogue social.

• Le dialogue social investi par le «civil»

Les associations interviennent d'ores et déjà dans le dialogue social. Cette évolution tient essentiellement à une certaine convergence sur les objets traités et aussi à la porosité des organisations sociales.

- En premier lieu, certaines questions voient s'exprimer des acteurs qui veulent prendre part au dialogue avec les entreprises. Par exemple, la question de la santé et de la sécurité au travail a été investie par l'Association nationale de défense des victimes de l'amiante, en lieu et place des syndicats. De même, d'autres thèmes introduisent de nouveaux acteurs, qu'il s'agisse de l'emploi (sur lequel interviennent les associations de victimes des restructurations et les collectivités publiques) ou de la discrimination (où interviennent des ONG du type de SOS Racisme qui pratique des opérations de testing). Enfin, alors que les problématiques liées aux relations d'emploi et de travail dépassent les frontières de l'entreprise, elles ne trouvent pas toujours de solutions satisfaisantes lorsqu'elles ne sont prises en charge que par les acteurs sociaux classiques : il en va ainsi des enjeux de lutte pour l'intégration et contre l'exclusion professionnelle, des enjeux de santé au travail qui deviennent des enjeux de santé publique (amiante, stress) ou, encore, des enjeux liés aux risques technologiques (cf. AZF).
- En second lieu, les frontières entre les protagonistes syndicaux et associatifs sont «poreuses». S'il n'est pas rare que les idées et les projets puissent se fertiliser mutuellement, des militants syndicaux participent à, voire créent eux-mêmes, des associations dans le champ social pour permettre une plus grande réactivité par rapport à leur organisation (cf. certaines associations de reclassement ou d'aide à l'intégration dans l'emploi de catégories défavorisées).

• Un dialogue civil encore parcellaire

Si les partenariats entre des entreprises et certaines ONG se développent, ils restent encore exceptionnels en France et visent le plus souvent à mettre en œuvre des projets concrets, sans prévoir une quelconque participation des ONG à la gouvernance de l'entreprise. Surtout, ces partenariats se construisent presque toujours en dehors de tout lien avec le dialogue social. À cet égard, l'accord sur la RSE, conclu en janvier 2005 entre EDF et les syndicats nationaux et internationaux représentant les salariés de leurs différentes filiales, constitue une exception. Cet accord prévoit explicitement, en effet, que les ONG pourront être invitées à participer à l'instance chargée de vérifier la mise œuvre de cet accord.

Il a été proposé de modifier la législation soit pour élargir le comité d'entreprise aux ONG, soit pour créer, à côté de celui-ci, un nouveau comité qui comprendrait des ONG. Mais ces propositions n'ont

pas, pour l'instant, reçu de soutien suffisant. Elles se heurtent en effet aux réticences de nombreuses ONG à intégrer ces instances, aux craintes de certains syndicats de perdre une partie de leur influence et au refus des entreprises de se voir contraintes par des règles qui renforceraient leurs obligations dans ce domaine. Par ailleurs, une intégration permanente des ONG dans les instances de gouvernance pose le problème du choix des ONG représentatives.

III.1.2.2. Essai de prospective

Deux scénarios peuvent être envisagés en partant de la situation actuelle.

Scénario 1 :

Le dialogue civil avec les ONG reste à un niveau informel ou ponctuel

En l'absence d'une intervention du législateur, le dialogue social entre employeurs et représentants des salariés reste le seul dialogue qui s'impose juridiquement et de façon permanente au sein de toutes les entreprises qui atteignent une certaine taille. Cela n'empêche pas, cependant, que la consultation de certaines catégories d'ONG continue à s'imposer légalement dans des circonstances particulières (implantation d'un site industriel, par exemple). On ne peut pas non plus exclure que des ONG puissent intégrer les instances de dialogue social élues par les salariés, la constitution des listes au second tour n'étant pas réservée aux seuls syndicats, bien qu'une telle évolution ne semble pas (encore) fondée en faits.

Dans ce scénario, les entreprises peuvent continuer à créer, voire multiplier, les partenariats concrets autour du développement durable avec des ONG thématiques ou régionales. Ces partenariats ne restent pas nécessairement limités au domaine de l'environnement et peuvent toucher, à travers des sujets comme les droits de l'homme, la santé ou la discrimination, des thématiques qui relèvent aussi du champ d'action traditionnel des syndicats. Dans ce dernier domaine, l'intervention de certains types d'ONG a même été favorisée par le législateur qui, depuis la loi de novembre 2001, permet aux associations, légalement constituées depuis cinq ans, d'agir devant le juge pour défendre un salarié victime de discrimination.

Le maintien d'une telle situation semble rencontrer un large consensus parmi les différents acteurs impliqués. Du côté des syndicats, l'institutionnalisation d'un dialogue avec les ONG au niveau de l'entreprise peut être considérée comme une concurrence, surtout si son champ d'action inclut des thématiques relevant traditionnellement du champ social. Du côté des entreprises, cette institutionnalisation est considérée comme une contrainte supplémentaire allant à l'encontre du caractère volontaire de la RSE. Enfin, les ONG sont nombreuses à ne pas vouloir entrer dans la gouvernance des entreprises et à préférer des partenariats concrets, thématiques ou ponctuels, voire des relations conflictuelles.

Le risque est néanmoins celui d'un manque de cohérence des partenariats noués par les entreprises dont les résultats seraient fonction des rapports de force entre acteurs. Or, ce manque de cohérence risque de réduire la lisibilité des initiatives dans le domaine de la RSE et de freiner leur diffusion. En l'absence d'un cadre établi pour ce type de partenariat, le risque existe surtout qu'ils soient présentés ou perçus par les citoyens comme des partenariats englobant l'ensemble des aspects du développement durable, y compris la sphère sociale, sans que l'ONG ne dispose des moyens et des compétences pour contrôler l'ensemble de ces aspects.

Scénario 2 :

Le dialogue civil avec les ONG s'institutionnalise en parallèle au dialogue social

Pour aller plus loin dans la logique de la loi NRE, il est possible d'envisager que les entreprises concernées par cette loi soient amenées à organiser un dialogue avec les ONG et les autres parties prenantes à l'occasion de la publication de leur rapport annuel. Une telle évolution de la législation permettrait de répondre à la critique pointant un manque de dialogue sur les informations publiées par les entreprises dans le cadre de cette loi. ONG et syndicats se retrouvent ainsi aujourd'hui sur la question du *reporting* social des entreprises et de l'application de la loi NRE.

Du fait du décalage croissant entre définition juridique de la société et structure organisationnelle de l'entreprise, il est aussi possible que d'autres niveaux du dialogue avec les parties prenantes se développent à l'avenir, lesquels prendraient mieux en compte la dimension internationale et «éclatée» de l'entreprise. On peut imaginer que ce dialogue s'organise au niveau de la filière et qu'il s'accompagne alors d'une redéfinition de ses acteurs pour inclure les ONG.

Le passage du dialogue social «traditionnel» au dialogue civil se justifierait à un tel niveau, notamment du fait de la nécessité d'élargir le champ du dialogue à l'environnement et de prendre en compte la thématique Nord-Sud (nécessité elle-même liée à l'absence de représentants syndicaux dans certaines régions du monde). L'organisation d'un tel dialogue civil devra se faire d'une manière suffisamment flexible pour s'adapter à chaque filière et à son évolution. Il ne se substituera pas au dialogue social traditionnel qui continuera à exister au niveau de chaque société et au niveau des groupes de sociétés, au moins au sein de l'Union européenne.

Un tel scénario suppose un effort important des pouvoirs publics au niveau international pour inciter à la structuration des filières et à l'ouverture d'un dialogue à ce niveau avec les syndicats et les ONG. Une telle structuration semble difficile pour les syndicats dont l'organisation traditionnelle est fondée sur le secteur, mais elle l'est encore plus pour les ONG dont l'organisation est au mieux géographique. Elle permettrait néanmoins aux acteurs sociaux de s'adapter à l'organisation des entreprises et, surtout, de rationaliser leurs efforts dans le domaine la RSE et, enfin, d'harmoniser leurs initiatives en direction des entreprises de la filière.

* *

Les scénarios envisagés et les tendances à l'œuvre montrent qu'une opportunité existe pour une forme de fertilisation croisée entre des pratiques différenciées par acteurs sociaux dont l'inscription géographique, les missions et la structuration sont très éloignées. Demeurent néanmoins quelques noyaux durs, spécifiques à chacune des deux formes de dialogue. En ce sens, le dialogue salarial reste un champ irréductible de l'activité syndicale, de même que certaines questions humanitaires ou de propriété intellectuelle n'ont pas vocation à intégrer les acteurs traditionnels du dialogue social. Les évolutions des acteurs, des contenus et des scènes du dialogue seront néanmoins très dépendantes des incitations que pourront procurer les régulations communautaires mais aussi internationales et de la manière dont elles s'articuleront avec les régulations nationales. Il est probable, également, que ces interactions se développent diversement selon les secteurs, en fonction à la fois de la structuration de l'entreprise, des évolutions des spécialisations mondiales, des «traditions» syndicales (différentes entre l'industrie et les services) et, enfin, de la présence plus ou moins active des acteurs associatifs.

III.2. Les marchés financiers

La capacité des marchés financiers à intégrer des critères extra financiers dans l'appréciation de leurs placements et de leurs investissements aura une influence sur la manière dont les entreprises elles-mêmes tiendront compte de ces critères et pratiqueront une gestion plus «durable» de leurs actifs. Parallèlement, leur faculté à financer des investissements de long terme, en particulier dans des domaines qui nécessitent des ruptures technologiques dont les résultats sont lointains et incertains, aura également un impact déterminant sur le développement durable des entreprises.

Dans ce contexte, ce que l'on a coutume d'appeler l'investissement socialement responsable (ISR) pourrait préfigurer une finance «soutenable». L'ISR intègre non seulement des critères de rentabilité financière mais également des considérations sociales et environnementales, aussi bien dans les décisions d'investissement que dans les placements.

De l'investissement «éthique» à l'investissement socialement responsable

Né aux États-Unis dans les années 1920, l'investissement «éthique» a d'abord été pratiqué par les communautés religieuses condamnant certaines activités jugées immorales telles que l'alcool ou le jeu (sin stocks).

Dès les années 1960, le mouvement contre la guerre du Vietnam et celui des droits civiques commencent à se mobiliser sur le thème de l'investissement éthique qui revêt dès lors un caractère plus social.

Dans les années 1970 et 1980, la lutte contre l'apartheid occasionne un nouveau tournant. Un pasteur noir américain, Léon Sullivan, développe, en 1977, un «code de conduite» pour les entreprises opérant en Afrique du Sud. Les placements doivent favoriser les entreprises qui s'engagent à ne pas pratiquer de discriminations à l'embauche. On passe d'une approche négative par la sanction à une approche proactive où l'investissement est considéré comme un vecteur de changement des pratiques de l'entreprise. Par ce biais, l'investissement éthique commence à se diffuser en Europe, en premier lieu en Grande-Bretagne.

Après la fin de l'apartheid, la cause environnementale devient le critère dominant des fonds éthiques. Puis les années 1990 voient apparaître d'autres thèmes de mobilisation sociale qui diversifient les critères «qualitatifs» de l'investissement désormais appelé «socialement responsable». La fin des années 1990 marque l'institutionnalisation du mouvement de l'investissement responsable, devenu une pratique professionnelle organisée en «métiers», reconnue par les législations et largement diffusée en Europe.

Au-delà de ce qui reste encore un marché de il est nécessaire de considérer niche. l'ensemble des acteurs qui financent les entreprises et les modalités de financement. Parce que les gestionnaires d'actifs prennent une place croissante dans le financement des entreprises, leur structuration influencera à la fois la capacité des acteurs «alternatifs» à peser sur les marchés financiers et celle des régulateurs à les encadrer. De même, la place future des agences de notation sociétale et leur articulation aux marchés financiers joueront un rôle déterminant.

Si l'ISR demeure un marché de niche en forte croissance, il pourrait devenir, à terme, un mode de gestion alternatif, intégrant dans la norme de marché des critères qualitatifs aux côtés des critères de rentabilité. Cette évolution seulement dépendra non des réglementaires et de la demande sociale mais aussi de la capacité de la gestion responsable à répondre aux attentes de sécurisation des investissement des entreprises, à une certaine forme de «matérialité» des critères sociaux et environnementaux comme de la capacité des fonds à contrecarrer à la fois les formes de déport des risques et les mimétismes de marché qui sont défavorables.

III.2.1. L'ISR, entre niche et mainstream

L'investissement socialement responsable vise un juste rendement des capitaux mais aussi leur «durabilité», en tenant compte des comportements «vertueux» en matière environnementale et sociale des entreprises. Il mêle les activités de placement et d'investissement (il serait plus juste, à cet égard, de parler de finance durable ou responsable) et prend de ce fait plusieurs formes.

• Vis-à-vis des marchés financiers et des entreprises qui y sont cotées :

les placements socialement responsables «sélectionnent» les entreprises selon des critères qualitatifs («filtrage» positif ou négatif ; approche *best in class*). Ces critères peuvent être limitatifs (restreints à des normes environnementales ou sociétales) ou, au contraire, «intégrés». La tendance actuelle est celle d'une approche intégrée et *best in class*. Le fort développement de l'ISR aux États-Unis et en Grande-Bretagne s'explique, en partie, par l'importance des critères d'exclusion. Ces derniers sont le plus souvent sectoriels (ils touchent, par exemple, les industries d'armement, de tabac, voire le nucléaire aux États-Unis) et peuvent aussi potentiellement exclure un pays. Ils sont rarement adoptés en France mais restent significatifs dans le monde anglo-saxon, ce qui explique le plus grand développement de l'ISR dans ces pays (qui serait plus restreint si on excluait ce type de fonds filtrés) 81;

^{81.} Même s'il existe quelques fonds à exclusion sectorielle en France, à l'instar d'Écureuil 1,2,3 Futur.

- l'engagement actionnarial utilise les droits associés à la détention de titres pour faire pression sur l'entreprise en faveur du développement durable et peut aller du dialogue managérial ⁸² au dépôt de résolutions en Assemblée générale et à la menace de désinvestissement. L'engagement actionnarial, développé en Grande-Bretagne, l'est beaucoup moins en France où il se heurte à des freins réglementaires (le droit de déposer des résolutions pour un actionnaire étant fixé par la loi NRE à la détention de 5 % du capital) ainsi qu'à des obstacles institutionnels liés à la moindre séparation entre organismes de crédit et organismes gestionnaires d'actifs. Il n'est pas rare, en France, qu'une banque soit créancière d'une entreprise dans laquelle elle détient aussi des participations au titre de sa gestion d'actifs, ce qui peut conduire à des conflits d'intérêts.

Vis-à-vis des entreprises non cotées ou de l'économie solidaire

- le capital développement ou investissement économique ciblé (economically targeted investments) peut viser un territoire ou un secteur (logement social, énergies renouvelables, par exemple);
- la finance solidaire (crédit communautaire, micro-crédit) vise les populations défavorisées (insertion) ou très pauvres (pays en développement) qui n'ont pas accès au capital.

En dépit de ces différences sensibles, l'ISR est en général comptabilisé «globalement» et intègre donc toutes les dimensions sus mentionnées. Quoique les données statistiques soient agrégées, nous nous intéresserons essentiellement aux placements dans les entreprises cotées qui ont connu le plus grand développement en la matière et dont l'évolution pourrait avoir un effet d'entraînement sur l'ensemble des entreprises et la finance de marché.

III.2.1.1. La progression de la «matérialité» des critères sociaux et environnementaux favorise l'ISR

Le développement de l'ISR s'est accompagné d'un essor corrélatif d'outils de reporting extra financiers, favorisant une tendance à une certaine homogénéisation des engagements auxquels les entreprises doivent souscrire en matière de développement durable. Des systèmes de reporting articulés autour d'un noyau dur générique (commun à tous les secteurs) et d'indicateurs plus spécifiques (en fonction des secteurs) ont ainsi émergés et gagnés en importance.

• La généralisation croissante du reporting sociétal des entreprises

La sélection des valeurs selon des critères sociaux et environnementaux (et non uniquement financiers) et la capacité des agences sociétales à noter les entreprises sur ces critères sont favorisées par des législations européennes qui imposent de plus en plus des obligations de *reporting* social et environnemental aux entreprises, en général limité aux entreprises cotées. C'est le cas en France avec la loi NRE (2001) mais aussi au Danemark (*Green accounts Act* de 1995) et aux Pays-Bas (1997), qui limitent néanmoins l'obligation au *reporting* environnemental et, enfin, au Royaume-Uni qui s'est doté, en 2004, d'une obligation de *reporting* sociétal pour les entreprises cotées. Intégrée au rapport financier et d'exploitation comme pour la loi NRE, cette obligation de *reporting* prendra effet à partir de 2006. Enfin, la Commission européenne a «recommandé», dans une disposition du 30 juin 2001, une «prise en considération des aspects environnementaux dans les comptes et rapports annuels des sociétés (inscription comptable, évaluation, publication d'information)», tandis que la directive du 18 juin 2003 du Parlement européen et du Conseil précise, notamment, que le rapport de gestion doit comporter des informations financières et extra financières.

Déclinant ces dispositions, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a adopté, en octobre 2003, une recommandation sur la prise en considération des aspects environnementaux dans les comptes des entreprises les exhortant à comptabiliser les actifs et passifs environnementaux mais aussi à identifier les dépenses supplémentaires visant à prévenir, réduire ou réparer les dommages causés à l'environnement, ventilés par types d'action.

Au niveau international également, des indicateurs de *reporting* ont été mis en place, qu'ils soient d'origine publique ou privée. C'est en particulier le cas de la *Global Reporting Initiative (GRI)*, liée au *Global Compact* (qui s'apparente aux principes directeurs de l'OCDE pour les entreprises

_

^{82.} Relation en continu des investisseurs avec les entreprises qui, pour ce faire, ont développé la fonction de «manager des relations investisseurs».

multinationales). La *GRI*, qui fournit une grille d'indicateurs globaux, s'est plus récemment lancée dans la constitution d'indicateurs sectoriels. De même, la «norme» AA1000 (*Accountability* 1000), initiative britannique centrée, à l'origine, sur le secteur bancaire, a développé une grille d'analyse pour les rapports annuels de développement durable des entreprises insistant sur des processus managériaux associant les parties prenantes.

• Un risque juridique et financier accru pour les entreprises

La responsabilité pénale des dirigeants et de la personne morale que constitue l'entreprise s'est accrue dans le champ du développement durable, tant en matière de droit de la consommation que de droit des personnes au travail (discrimination, harcèlement) et de droit environnemental. L'essor du droit pénal environnemental pourrait même conduire à la mise cause dans des processus juridictionnels nationaux pour non application d'accords multilatéraux de l'environnement (cf. déclaration au colloque mondial des juges à Johannesburg en 2002). On peut trouver un parallèle en matière sociale dans la mise en cause juridique d'entreprises britanniques et américaines pour non respect des conventions de l'OIT.

La réglementation environnementale occasionne, elle-même, des coûts juridiques et de réparation, en vertu du principe pollueur payeur. Ainsi, la directive sur la responsabilité environnementale du 21 avril 2004 ⁸³ stipule que, lorsqu'une menace de dommage à l'environnement apparaît, l'organisme mandaté par l'État membre doit obliger le pollueur à prendre les mesures préventives ou de réparation à ses frais. Les dommages environnementaux sont définis dans la directive comme dommages directs ou indirects causés aux animaux, aux plantes, aux habitats naturels et ressources en eau et aux sols. Si le dommage écologique n'est pas couvert par les contrats d'assurance en France, «le nouveau régime de responsabilité voulu par l'Union européenne ne pourra fonctionner que dans la mesure où un marché d'assurance pourra se constituer» ⁸⁴.

Les risques juridiques sont encore accentués en matière environnementale par la multiplication des conflits d'usage, plus communément appelés «phénomène NIMBY» (not in my backyard) qui peuvent conduire à des processus juridiques longs et coûteux pour les entreprises. L'information environnementale des citoyens, en particulier lorsqu'ils sont riverains, est devenue un droit dont le non respect peut désormais justifier l'arrêt d'une implantation industrielle, par exemple, qui n'aurait pas respecté ces procédures.

La croissance des risques juridiques soumis à compensation financière a, bien entendu, un impact sur le taux d'assurance. Si les assurances en matière d'environnement n'ont pas été rendues obligatoires en France, la législation impose d'ores et déjà des provisions aux entreprises pour «risques technologiques», en vertu de la loi de juillet 2003 85, tandis que nombre de risques industriels sont devenus inassurables.

• Une inégale «répartition» de cette «matérialité»

Si cette progression de la «matérialité» des critères qualitatifs se traduit par le développement d'indicateurs dans les rapports de développement durable, elle reste encore incertaine et ce pour quatre raisons.

■ En premier lieu, tout n'est pas quantifiable; c'est en particulier vrai de la question sociale et de la capacité d'une entreprise à innover. La définition d'indicateurs chiffrés ne peut être qu'une approximation quand il s'agit d'apprécier la capacité d'anticipation des enjeux de long terme de l'activité économique ou encore l'aptitude à valoriser un capital humain qui devient, dans nombre de secteurs, la valeur ajoutée essentielle de l'entreprise. Par ailleurs, si les entreprises produisent des externalités négatives et positives, en matière sociale ou environnementale, cette production est ellemême très complexe et fait jouer plusieurs acteurs. La responsabilité d'un dommage environnemental est généralement très difficile à isoler tandis que, à l'inverse, les externalités positives générées par l'innovation ou la qualification de la main-d'œuvre sont le résultat d'un processus qui implique autant les pouvoirs publics que d'autres entreprises.

^{83.} Directive 2004/35/CE du 21 avril 2004, délais de transposition avril 2007.

^{84.} FFSA, L'assurance française en 2003, rapport annuel de la Fédération française des sociétés d'assurance.

^{85.} Prévention des risques technologiques et natures et réparation des dommages.

- En deuxième lieu, la question de la légitimité de la comparabilité des critères reste posée. L'adoption de critères communs à toutes les entreprises permet de les apprécier en termes relatifs mais leur pondération reste problématique, en particulier en matière sociale : une entreprise qui aura mis l'accent sur la formation professionnelle de son personnel féminin sera-t-elle mieux considérée qu'une entreprise qui aura favorisé l'égalité salariale ?
- En troisième lieu, les différences sectorielles rendent difficiles les comparaisons. En effet, les enjeux sont différents, à la fois en fonction du périmètre d'activité d'une entreprise (filiales et fournisseurs dans des pays étrangers, émergents en particulier) et en fonction de la nature même de l'activité. Pour exemple, si le secteur textile est marqué par la question sociale et celle des conditions de travail dans le circuit de la sous-traitance, les principaux enjeux du secteur chimique, en revanche, résident dans les dommages environnementaux, les risques technologiques dans et hors des implantations industrielles, les dangers pour la santé humaine des produits fabriqués et consommés, et la capacité d'innovation. C'est le dilemme rencontré par la GRI qui a proposé quelques déclinaisons sectorielles de sa grille d'indicateurs mais qui risque, en retour, de voir la comparabilité de ses critères amoindrie. C'est pourquoi, également, certaines agences de notation sociétales comme Innovest ont mis en place des méthodologies fondées, en premier lieu, sur des analyses sectorielles «classiques».
- En quatrième lieu, la question se pose de la comparaison géographique entre des entreprises exerçant des activités dans des périmètres nationaux extrêmement différents où les réglementations sociales et environnementales, le contrat social et le consentement à payer des populations pour une dégradation de l'environnement ne sont pas de même nature. Les entreprises françaises ou allemandes, qui ont une tradition de dialogue social forte, inscrite dans les institutions, vont nécessairement valoriser fortement ce volet qui, à l'inverse, est très faiblement représenté dans les entreprises américaines.

III.2.1.2. Un marché de l'ISR en croissance mais fortement hétérogène...

L'ISR progresse fortement dans les pays développés mais il se développe de façon hétérogène. Des distinctions s'opèrent selon le mode d'émergence, la taille et la segmentation des marchés, les atavismes et les particularismes conceptuels et réglementaires en matière d'ISR. Il croît surtout aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Royaume Uni où prospèrent les fonds de pension qui jouent un rôle déterminant dans le développement de l'ISR (mais aussi historiquement les *charities*). La généralisation de pratiques plus standardisées, qui est une tendance forte actuellement (tendance favorisée par les efforts conjoints des *Asset managers* et des agences de notation sociétale), confirme le poids dominant du monde anglo-saxon, même si les chiffres sont difficilement comparables en raison des différences de méthodologies et de critères d'exclusion.

En France, le marché de l'ISR s'est développé à partir de 1997 et a crû de manière rapide ensuite. Le nombre de fonds SR est ainsi passé de 7 en 1997 à 42 en 2001 pour atteindre 122 en 2004 ⁸⁶. Les encours concernés se sont élevés proportionnellement, passant de 200 millions d'euros en 1997 à plus de 3,5 milliards d'euros en 2004, alors que les marchés de la gestion de portefeuille stagnaient pendant la même période en France ⁸⁷. L'encours total des fonds ISR proposés sur le marché français (y compris les offreurs étrangers) a dépassé le seuil des 5 milliards en 2004 (en hausse de 13 % par rapport à 2003), confirmant, en outre, une tendance à l'augmentation de l'encours moyen (part croissante des fonds dont la taille est supérieure à 40 millions d'euros). Néanmoins, l'ISR reste marginal, ne comptant que pour 1,5 % des actifs gérés. Á la différence de l'ISR aux États-Unis, le marché français a été tiré par l'offre. Un certain nombre de gestionnaires proposent une gamme de produits ISR qui ont progressivement trouvé leurs clients mais ils cherchent encore à susciter une plus large adhésion. Les deux tiers de l'offre en fonds SR référencés sur le marché français ont une orientation développement durable généraliste.

La tendance actuelle marque ainsi une montée en puissance de l'investissement socialement responsable, liée à la fois à la demande des donneurs d'ordre et à leur performance financière. Les fonds d'investissement socialement responsables connaissent, en effet, une performance équivalente aux indices boursiers globaux (infirmant le risque de volatilité accrue et de moindre rendement que ferait

^{86.} Novethic (2005).

^{87.} Novethic (2003-2005).

courir une contrainte supplémentaire à un portefeuille). Cependant, l'existence d'une corrélation positive entre valorisation boursière et performance environnementale et sociale est loin d'être avérée. En effet, ces fonds opèrent un tri sélectif des valeurs. Dès lors, les effets sectoriels et la qualité du management des entreprises expliquent également la rentabilité des fonds SR.

Cette croissance des fonds SR s'est accompagnée d'une professionnalisation des acteurs, parallèlement à celle des agences de notation sociétale (*cf. infra*) avec la mise en place de réseaux français et européens permettant des comparaisons et des partages d'expériences. À cet égard, l'Association française de la gestion financière (AFG) et le Forum pour l'investissement responsable (FIR) ont élaboré, en juin 2005, un code de transparence pour les fonds ISR grand public, qui constitue la version française des Principes directeurs élaborés par les sociétés de gestion et les agences de notation sociales, membres du Forum européen de l'investissement social EuroSIF. Les sociétés de gestion signataires du code vont s'engager à communiquer «des informations exactes, adéquates et en temps voulu, pour permettre aux parties prenantes, notamment les consommateurs, de comprendre les politiques et pratiques ISR du fonds». Elles expliciteront les critères d'investissement socialement responsable du fonds et préciseront, le cas échéant, leur politique de vote et leur méthode d'engagement à la gouvernance des entreprises dans lesquelles le fonds investit. Aucune définition homogène de l'ISR n'existant (et ne pouvant exister), ce code de transparence vise à surmonter le scepticisme du public à l'égard du contenu des fonds SR. Il est également destiné à éviter une utilisation frauduleuse de la mention SR et anticipe d'éventuelles réglementations.

Malgré cette bonne tenue des fonds socialement responsables et leur meilleure reconnaissance, l'ISR européen reste, au-delà des spécificités nationales, un marché de niche jouant un rôle faible dans la gestion d'actifs. La moyenne européenne s'établit, en 2004, selon EuroSIF, à 0,36 % du total des actifs gérés professionnellement, en léger retrait par rapport à 2001. Ce léger retrait est essentiellement conjoncturel, les fonds ISR étant majoritairement composés d'actions (cette classe d'actifs représentent aujourd'hui 54 % des encours ISR en France), alors que le marché des actions est aujourd'hui en décroissance au profit du marché obligataire en particulier. Les fonds de pension et les autres systèmes de gestion des retraites apparaissent comme les moteurs de la croissance du marché de l'ISR en Europe; cette tendance devrait s'accentuer, portée par les initiatives des syndicats européens en matière de création de labels de fonds.

III.2.1.3...qui ne touche pas encore les épargnants et les PME

L'ISR reste une affaire d'investisseurs institutionnels et touche aujourd'hui peu les épargnants individuels. En France, les investisseurs institutionnels représentent 60 % des encours. La clientèle de particuliers concernée par les produits distribués dans les réseaux bancaires français constitue 30 % du marché de l'ISR, les 10 % restant concernant l'épargne salariale 88. Dans les banques de réseau, ces types de placements restent encore insuffisamment valorisés (absence de brochure commerciale présentant l'offre de fonds SR, de rubrique dédiée à l'ISR sur les sites bancaires, etc.) et les vendeurs découragent plutôt les clients potentiels. Si la formation de ces derniers peut être une solution, il est peu probable que ces offres «généralistes» puissent réellement se développer. En effet, la démarche qui sous-tend la composition de nombreux fonds SR actuellement (pouvant comprendre des sociétés contestées comme Total, etc.) est beaucoup trop complexe à expliquer aux petits porteurs et n'est pas adaptée à une démarche marketing. En particulier, l'orientation généraliste du développement durable, sans critères d'exclusion, qui apparaît comme la tendance dominante du marché retail/particuliers de l'ISR en France, n'est pas de nature à séduire une catégorie d'épargnants responsables, notamment les plus «engagés». Selon les résultats croisés des enquêtes réalisées en 2005 par Novethic et Ethicity 89 sur les évolutions des consommateurs et leurs attentes en matière de produits financiers, intégrant des critères sociaux et environnementaux, un quart des consommateurs français seraient potentiellement des investisseurs responsables mais resteraient peu réceptifs à l'offre de fonds SR telle qu'elle se présente aujourd'hui.

Il est plus probable que, à l'avenir, les investisseurs institutionnels se spécialisent sur «l'investissement développement durable» (fonds ISR tels que nous les connaissons) et que l'épargnant individuel «direct»

_

^{88.} Novethic (2005), Marché français de l'ISR : gestion collective et dédiée ; particuliers, institutionnels et épargne salariale, juillet.

^{89.} Ethicity est une agence spécialisée dans le conseil en développement durable, le marketing et la communication éthique des entreprises.

se voit proposer des investissements sur une ligne beaucoup plus éthique et militante ou à orientation spécifique, avec des offres comme celles de la banque néerlandaise Triodos qui propose des investissements ciblés dans la culture, l'insertion ou les énergies renouvelables. C'est ce type de fonds «spécialisés» qui pourraient faire l'objet de défiscalisation, à l'instar de ce que font les Pays-Bas qui déterminent annuellement les secteurs d'investissement susceptibles d'être éligibles à une défiscalisation.

Triodos, une banque éthique 90

Historique

La Banque Triodos a été créée par un groupe de banquiers disposant d'une expérience dans le secteur bancaire traditionnel. Leur décision intervint en 1968 après qu'ils aient constaté que les projets de renouveau social avaient du mal à trouver des financements. Au sein de la *Stichting Triodos* (fondation créée aux Pays-Bas en 1971), ils firent part de leurs projets à des personnes qui possédaient des fonds et étaient disposées à les leur prêter. En 1980, cette fondation donna le jour à la Banque Triodos aux Pays-Bas. Ensuite furent créées une succursale belge en 1993, une succursale britannique en 1995 et une succursale espagnole en 2004.

Mission

La Banque Triodos s'est résolument créée à partir d'une vision de société. Elle s'est donnée comme mission de contribuer à la mise en place d'une société davantage tournée vers l'humain. Elle finance des initiatives et entreprises qui, avec une viabilité financière, sont porteurs d'une plus value positive pour la société, grâce aux fonds que lui confient les épargnants et investisseurs désireux d'encourager le développement d'entreprises novatrices et durables. La Banque Triodos intègre aux critères financiers des considérations sociales et éthiques qui guident ses activités. Cette approche tridimensionnelle est à l'origine du nom de la Banque : «tri hodos», qui signifie «trois chemins» et indique que les motivations de la banque se concrétisent par le financement dans trois champs d'action : l'environnement, le développement social et le domaine de la culture.

Activités

Les secteurs d'activité de la Banque Triodos sont les suivants : ·

Nature et environnement : projets portant sur les énergies renouvelables, l'agriculture biologique et biodynamique, les technologies environnementales.

Économie sociale : négociants, centres commerciaux, entreprises et services innovants ayant des objectifs à la fois économiques et sociaux.

Culture et bien-être : organisations actives dans l'enseignement, les besoins spécifiques et les soins de santé, ainsi qu'artistes, isolés ou en groupes.

Fonds d'investissement

Le Triodos *Green Fund* investit exclusivement dans des projets dans le domaine de l'agriculture biologique et des énergies durables ainsi que dans d'autres projets importants pour la nature et l'environnement. Les investisseurs participant au Triodos *Groenfonds* bénéficient d'un avantage fiscal (NL).

Les Triodos *Added Value Funds* investissent dans des entreprises cotées en bourse qui allient une position financière forte à des prestations satisfaisantes sur le plan social et environnemental (NL/BE).

Le Triodos Fair Share Fund investit dans des institutions de microcrédits dans les pays en développement (NL).

Le Triodos Renewable Energy Fund se concentre sur l'énergie éolienne, la biomasse, les petites centrales hydroélectriques et l'énergie solaire (UK).

Fonds internationaux

Triodos-Doen et le Hivos-Triodos *Fund* financent des banques et institutions financières de petite taille, actives dans le domaine des microcrédits dans les pays en développement.

Le fonds Triodos Énergies renouvelables pour le développement a pour but de promouvoir et de favoriser l'accès et l'utilisation de sources d'énergies renouvelables dans les pays en développement.

Le Triodos *Venture Capital Fund* finance des entreprises à croissance rapide dans les domaines de l'alimentation biologique et des énergies renouvelables.

La Triodos *Climate Clearing House* est une plate-forme indépendante d'enregistrement et d'échange de crédits CO₂ créée par des projets portant sur la gestion durable des forêts et les énergies renouvelables, notamment dans les pays en développement.

^{90.} Pierre Aeby (2005), intervention au Commissariat général du Plan.

Structure et chiffres-clés

Triodos Bank NV est une société anonyme de droit néerlandais («Naamloze Vennootschap») et n'est cotée sur aucune place boursière. Afin de préserver l'identité et l'indépendance de la Banque, toutes ses actions sont détenues en fiducie par le SAAT, un trust spécifique couvert par la législation néerlandaise. Le SAAT émet des certificats pour les actions de la Banque Triodos détenues par le grand public.

Fin 2003, 8 349 actionnaires détenaient de tels certificats. 37,8 % des certificats d'actions étaient détenus par quatorze institutions financières, fonds d'investissement et fonds de pension, les 62,2 % restants étant aux mains de particuliers. Aucun acquéreur de certificats ne peut détenir plus de 7,5 % du capital émis par la banque.

Ces fonds ciblés qui existent déjà dans d'autres pays permettraient en outre de favoriser les PME innovantes dans le champ du développement durable.

- III.2.2. Les acteurs des marchés de la gestion d'actifs et de la notation financière et sociétale : un paysage en recomposition
- III.2.2.1. La transformation des métiers et des acteurs de l'intermédiation financière est-elle favorable aux enjeux du développement durable ?
- L'intermédiation financière entre concentration et émiettement et son impact sur une gestion d'actifs socialement responsables

Trois facteurs ont conduit les métiers de l'intermédiation financière, historiquement très atomisés et sectorisés, à la concentration et à l'industrialisation avec des acteurs qui pratiquent désormais tous les métiers de la finance ⁹¹:

- la globalisation financière qui permet une mobilité des capitaux supérieure à celle des biens ;
- l'assouplissement des réglementations nationales qui «désegmente» les métiers de la finance et autorise les acteurs à proposer plusieurs services financiers permettant des «économies de gamme» ;
- la révolution technologique qui induit à la fois des économies d'échelle (accentuées dans le cadre du renforcement des règles prudentielles et de transparence) et l'apparition de nouveaux acteurs de la finance (distribution).

Dans le secteur bancaire, l'apparition du groupe HSBC, grande firme multinationale présente sur les marchés mondiaux et sur l'ensemble des métiers de la finance, illustre cette tendance oligopolistique et l'avènement de «l'industrialisation» de la finance. Cette tendance, pour forte qu'elle soit, n'a cependant pas atteint la concentration constatée dans le monde industriel. C. de Perthuis et J.-P. Petit ⁹² estiment ainsi «à moins de 20 % la part de marché mondiale des dix premiers établissements financiers du monde» à la fin 2003. Si ce taux reste faible par rapport aux secteurs industriels, il est probable que les facteurs évoqués plus haut continuent à faire sentir leurs effets dans les années à venir pour renforcer la tendance à la concentration du secteur.

Le secteur financier, partiellement atomisé, reste en effet très largement ancré dans les cadres institutionnels nationaux. La concentration est surtout sensible dans les métiers de l'assurance et de la banque (surtout dans la banque d'investissement, parce que le législateur, que ce soit aux États-Unis ou en Europe, limite la concentration des banques de détail). Bien que les investisseurs institutionnels spécialisés dans la gestion d'actifs se soient largement professionnalisés et «agrandis», le nombre d'acteurs sur le marché des assurances, des fonds de pension ou des sociétés de gestion d'organismes de placement collectif (mutual funds aux États-Unis, Organismes de placement collectif en valeurs mobilières/OPCVM en Europe), reste très élevé. La tendance à l'élargissement du poids des investisseurs institutionnels a toutes les chances de se poursuivre sous les effets conjugués du vieillissement démographique (fort potentiel d'épargne) et de l'affaiblissement des protections sociales (régime de retraite par répartition).

-

^{91.} Christian de Perthuis (2005), intervention au Commissariat général du Plan, 8 février.

⁹² Christian de Perthuis, J.-P. Petit (2005), La finance, autrement : mécanismes, acteurs et dérives de la finance contemporaine, Dalloz (Presaje).

Du fait de la concentration des sociétés de gestion, filiales des banques et des assurances, des modifications s'opèrent dans les métiers de la finance. La concentration réduit le nombre de centres de décision et est susceptible de modifier l'équilibre entre commanditaires et mandataires. Ainsi, même un donneur d'ordre susceptible d'élaborer des principes de gestion alternative (comme le Comité intersyndical d'épargne salariale en France) pourrait se trouver en difficulté pour les mettre en œuvre, s'il se trouve face à des opérateurs moins dépendants du respect de la commande de tel ou tel acteur (du fait de leur «surface» et de l'étendue de leur clientèle).

• Les investisseurs institutionnels indépendants, pionniers de l'ISR...

Parmi les acteurs, il convient d'opérer une distinction entre banquiers et assureurs d'une part et investisseurs institutionnels indépendants d'autre part. Cette dernière catégorie est encore peu connue en France. Elle regroupe les caisses de retraite par répartition, le Fonds de Réserve pour les Retraites 93, ou les fonds de pension que l'on peut trouver dans les autres pays de l'OCDE. Il s'agit d'acteurs indépendants des banquiers et des assureurs, qui peuvent se comporter en «maître d'ouvrage» (mais ce n'est pas pour autant qu'ils mettent à profit cette capacité : ils sont nombreux à ne pas l'avoir utilisée du fait de leur position classique de «donneur d'ordre»). Cette catégorie d'acteurs n'est pas frappée par le phénomène de concentration observé dans les autres secteurs (banques, assurances) du fait du caractère fragmenté des systèmes de retraite, souvent fondés sur des bases territoriales et/ou professionnelles (fonds de pension du secteur public américain des différents États, fonds de pension des universitaires britanniques, etc.). Enfin, le secteur mutualiste, qui trouve des équivalents dans d'autres pays européens, qu'il s'agisse de banques spécialisées ou de fondations (cf. banque «verte» Triodos aux Pays-Bas ou charities britanniques) est par nature investi dans des actions «ciblées» sur une population ou sur une thématique (écologique et culturelle pour la banque Triodos, par exemple) et relève d'un mode de gouvernance, plus collaboratif et plus sociétal que dans la finance «traditionnelle». Ce secteur est aujourd'hui menacé par une certaine harmonisation des règles financières (assurance vie par exemple) mais peut aussi continuer à faire de sa différence un avantage auprès de ses clients spécifiques.

Or, ce sont ces acteurs-là qui ont été les pionniers de l'ISR et de l'intégration de critères extra financiers dans la décision de placement et d'investissement. Leur faiblesse par rapport aux grands gestionnaires de la finance «classique» et leur inscription durable dans un cadre national, voire régional (cf. Calpers, le fonds de pension des agents publics de la Californie), sont susceptibles de limiter leur poids relatif, même s'ils continuent à croître. Si certaines caisses de retraite par répartition s'inter-professionnalisent et se déterritorialisent, il s'agit d'un processus négocié qui prendra infiniment plus de temps que la concentration des gestionnaires d'actifs, filiales de banques ou d'assurances.

Il est important également de mentionner la place particulière qu'occupent les réassureurs sur les marchés financiers. Quoiqu'il s'agisse d'acteurs oligopolistiques au même titre que leurs homologues qu'elles réassurent, leur sensibilité au long terme est dictée par leur fonction même. Les risques systémiques, dont est porteur le changement climatique par exemple, font peser sur ces compagnies un risque d'insolvabilité attaché à la multiplication des accidents climatiques extrêmes qu'elles devront prendre en charge de manière plus fréquente. De ce fait, les réassureurs européens (essentiellement Swiss Ré et Munich Ré) sont très actifs dans le domaine du changement climatique. Ce sont eux qui sont à l'origine du *Carbon Disclosure Project* 94.

En dépit de la différenciation marquée des acteurs et de leurs perspective différentes à l'égard du long terme (plus marquée pour les réassureurs et les fonds de pension ou les caisses de retraite), des schémas d'alliance spécifique s'esquissent autour de coalitions transfrontières entre investisseurs institutionnels indépendants, sociétés de gestion très impliquées (F&C et *Insight Inv.* en Grande-Bretagne, par exemple) et réseaux d'administrateurs que leur appartenance syndicale conduit progressivement à soutenir la construction de coalitions d'investisseurs engagés.

^{93.} http://www.fondsdereserve.fr

^{94.} Le *Carbon Disclosure Project (CDP)* est une coalition d'investisseurs institutionnels (143 en 2005) s'associant pour soumettre aux 500 entreprises cotées les plus importantes du monde (telles que définies par le *Financial Times*) un questionnaire destiné à recueillir des informations relatives à leurs émissions de GES. Le CDP associe ainsi des banquiers, des assureurs, des fonds de pension, des *Asset Managers*, *etc.* Le site du CDP: http://www.cdproject.net/index.asp

- ... susceptibles de modifier le court termisme et le mimétisme des marchés financiers ?
- ➤ L'intervention des investisseurs institutionnels dans la gestion des entreprises est-elle en faveur des actionnaires ou d'une minimisation des risques sociétaux des entreprises ?

L'influence croissante des marchés financiers se traduit par une intervention plus active des investisseurs institutionnels pour promouvoir l'intérêt des actionnaires dans les stratégies d'entreprise, d'où l'intérêt croissant des actionnaires pour la gouvernance d'entreprise. Dans la vision anglo-saxonne de la théorie de l'agence, le contrôle de l'actionnaire sur les dirigeants serait, à lui seul, susceptible d'optimiser la gestion des entreprises au bénéfice de tous. Cette vision, loin du modèle partenarial de l'Europe du Nord ou de la France, explique l'attention portée à l'indépendance des administrateurs, la volonté de contraindre les investisseurs à voter lors des assemblées générales et de séparer davantage les fonctions exécutives de celles de surveillance et, plus récemment, l'insistance sur la question de la rémunération des dirigeants. Mais cette vision repose sur deux hypothèses théoriques qui relèvent de la fiction : le partage des risques par l'actionnaire (cf. infra) et la capacité des actionnaires à intervenir et à «connaître» le fonctionnement de l'entreprise.

Au-delà de la gouvernance d'entreprise, les investisseurs institutionnels s'engagent sur d'autres enjeux. Selon l'étude CSR Europe ⁹⁵, réalisée auprès des gestionnaires d'actifs, des analystes des fonds «classiques» et auprès des responsables des relations investisseurs des entreprises, «la communauté financière voit un lien clair entre les risques non financiers et la valeur actionnariale». La capacité à innover et les relations clients sont des critères de jugement essentiels, tandis que les enjeux environnementaux et la question des fournisseurs sont des préoccupations qui varient sectoriellement. En revanche, la question de l'emploi et des ressources humaines reste le parent pauvre de l'intégration des critères extra financiers par les analystes, alors même que la valeur «immatérielle» de l'entreprise est de plus en plus déterminée par son capital humain. Par ailleurs, la décision de placement est encore largement dominée par des considérations exclusivement financières mais 40 % des personnes interrogées indiquent accorder la primauté aux entreprises qui réalisent une bonne performance en matière de développement durable.

La recherche de pactes «actionnaires-management» pour sécuriser les investissements à long terme

Une démarche d'investissement socialement responsable nécessite un investissement dans la durée (même chose pour le financement d'innovations technologiques), au moins de cinq à dix ans. Or, le taux moyen de rotation d'un portefeuille ISR en France est de six à neuf mois ⁹⁶. Si l'ISR constitue une réelle alternative aux fonds traditionnels dans le choix des valeurs, il ne l'est donc nullement dans la gestion du portefeuille et la vente des actifs est moins déterminée par la performance sociétale que par les perspectives de rentabilité financière de la revente de titres. Le poids des investisseurs institutionnels dans le financement des entreprises a même contribué à accentuer ce phénomène pour assurer les capacités des actionnaires à revendre leurs titres. Les dispositifs anti-OPA sont aujourd'hui contrecarrés par la revendication «une action, un vote» et la Commission européenne, à travers la directive sur les OPA, s'est prononcée en faveur d'une «neutralité» à l'égard des dispositifs anti-OPA.

Face au court termisme des acteurs sur les marchés financiers et alors que les stratégies d'innovation industrielle ont à la fois besoin de temps, de capitaux et de confiance pour se développer, on assiste ainsi à des tentatives d'accords entre actionnaires et management de l'entreprise pour «stabiliser» une relation sur plusieurs années. En contrepartie d'un contrôle accru (qui peut aller jusqu'à la participation au Conseil d'administration), certains investisseurs institutionnels indépendants pourraient accepter de stabiliser leur participation dans le capital d'une entreprise, réduisant ainsi la sensibilité de celle-ci à la volatilité des marchés.

Ce type de préoccupation est déjà à l'œuvre chez certains investisseurs institutionnels qui mettent en œuvre la *ownership theory* à l'égard des entreprises constituant leur fonds de portefeuille alors que les taux de rotation de leurs portefeuilles sont très bas.

^{95.} CSR Europe, Deloitte, Euronext (2003), Investing in Responsible Business.

^{96.} Valéry Lucas-Leclin (2005), intervention au Commissariat général du Plan, 8 février.

Les pratiques d'engagement actionnarial se fondent, d'ailleurs, du côté des investisseurs, sur des durées longues de détention des titres, durées sans lesquelles il ne serait pas pertinent de déployer cette composante de l'investissement socialement responsable.

La capacité d'une gestion alternative à réduire les risques systémiques et le mimétisme de marché en question

Alors que les marchés financiers ont été créés pour «partager» les risques, ces derniers se trouvent déportés vers la sphère extra financière. Toutes les innovations financières (titrisation ⁹⁷, dérivés de crédit...) sont en effet destinées à transférer le risque des acteurs les mieux informés vers ceux qui le sont moins. L'instabilité des marchés financiers n'est pas supportée par l'industrie de la finance mais par les ménages, les pouvoirs publics nationaux et multilatéraux et les entreprises (salariés). Cette évolution peut conduire à des risques systémiques du fait des effets en cascade qu'elle implique.

Parallèlement, l'industrialisation financière et sa concentration ont conduit à un mimétisme de marché, un appauvrissement de la gestion d'actifs et une uniformisation de l'information qui réduisent, de fait, les différences d'anticipation et la prise de risque. L'horizon de placement des investisseurs institutionnels est, en théorie, de plus long terme que d'autres fonds plus spéculatifs comme les *hedge funds*. Mais, dans les faits, la standardisation des méthodes de gestion, encouragée par une responsabilité fiduciaire uniquement liée à la performance financière de court terme, limite considérablement cette prise en compte. Pour se prémunir contre les risques de défaut vis-à-vis de leurs clients, les gestionnaires de fonds se fondent sur un «consensus de place» qui laisse peu d'opportunité à une gestion alternative. Certains investisseurs institutionnels, à l'instar de *Fidelity*, premier gérant mondial de portefeuille, ont même développé une gestion «indicielle» reposant sur des calculs quantitatifs, gérés par des logiciels, et excluant de fait tout critère qualitatif.

Dans cette perspective, on peut considérer, avec C. de Perthuis ⁹⁸, que l'élargissement du poids de l'ISR au sein de la gestion d'actifs contrecarre «*la tendance à l'uniformisation des méthodes, via la gestion passive*» qui accentue le mimétisme des marchés de capitaux. On peut aussi douter de la capacité de transformation en profondeur des marchés sans règles alternatives. La proposition de l'UNEP-FI ⁹⁹ sur les marchés financiers vise ainsi à élargir la responsabilité fiduciaire des fonds à des critères de long terme englobant des critères sociaux et environnementaux.

Paradoxalement, le durcissement des règles prudentielles (Bâle II) et des normes comptables (IASB) peut conduire à renforcer l'aversion pour le risque. Que ce soit l'ISR ou le ratio Mac Donough, les risques environnementaux ou sociaux viennent s'ajouter aux risques financiers *stricto sensu* et peuvent limiter les octrois de crédits et les achats de titres et donc le financement global des entreprises. On peut aussi considérer, avec Antoine Rébérioux ¹⁰⁰, que les marchés sont trop liquides et que leur développement et, en particulier, le déport des risques, sont susceptibles de conduire à des risques systémiques graves. De ce point de vue, tout ce qui contribue à réduire la liquidité des marchés est susceptible d'avoir un effet stabilisateur. Par ailleurs, le choix des valeurs ou des crédits n'implique pas *ipso facto* une baisse du volume de financement mais une sélection plus drastique.

III.2.2.2. De la notation financière à la notation sociétale

• Un développement du marché de la notation environnementale et sociétale en marge des agences de notation financière

Le fonctionnement des marchés financiers repose sur la rapidité d'accès à une information complexe qui permet de limiter les risques pour les investisseurs. Si les technologies de l'information et de la communication ont permis sa diffusion rapide à des acteurs pluriels, le traitement de l'information, lui, est toujours très concentré entre les mains d'un nombre limité d'acteurs, à savoir les analystes financiers

^{97.} Cette technique permet d'effectuer des transferts de crédit et de faciliter le financement en proposant des offres sur mesure, adaptées aux besoins des investisseurs, et assure une déconnexion des risques de crédit des ensembles d'actifs par rapport à leurs émetteurs d'origine.

^{98.} Christian de Perthuis, op. cit.

^{99.} Carlos Joly (2005), intervention au Commissariat général du Plan, 8 février.

^{100.} Antoine Rébérioux (2004), Intervention au Commissariat général du Plan.

des grandes banques d'investissement anglo-saxonnes (qui jouissent d'une influence prépondérante), les agences de notation financière (*Moody's*, *Standard and Poor's* et *Fitch*) qui mesurent le risque de défaillance du débiteur (sachant que l'obtention d'une note est aujourd'hui devenue une obligation pour accéder aux marchés de capitaux). Cette concentration des acteurs qui traitent l'information financière réduit, de fait, sa circulation aux professionnels du secteur et aux investisseurs professionnels et limite sa diversité, ce qui conduit à des comportements mimétiques et à un transfert du risque vers les particuliers. En ce sens, la notation sociétale permet de compenser cette «assymétrie informationnelle» et de revenir à une vision plus globale de la performance de l'entreprise, loin des modèles mathématiques sophistiqués et désincarnés, chers à Markowitz ¹⁰¹, mais plus proches de la réalité sociale ¹⁰².

De fait, le marché de l'analyse sociétale se développe dans le monde, largement en marge des agences de notation financière. Ces dernières, dont le métier est très codifié et dont la rentabilité est assurée par l'obligation réglementaire de la notation pour toute introduction en bourse ou appel aux marchés de capitaux, ne se sont guère aventurées dans l'analyse sociétale, en dehors du champ de la gouvernance d'entreprise. Standard and Poor's a ainsi développé, en 2002, un service de notation relatif à la gouvernance d'entreprise (Corporate governance Score), tandis que Moody's a intégré cette thématique dans sa notation de crédit. Seule FitchRatings avait investi le marché de la notation sociétale en créant, en 2002, la filiale CoreRatings dont elle s'est désengagée dès 2004 en vendant ses parts, partiellement (en France) ou totalement (au Royaume-Uni), respectivement à un organisme de conseil (BMJ) et à un organisme d'audit sociétal (Veritas).

En 2004, l'ORSE ¹⁰³ dénombrait trente-quatre organismes d'analyse sociétale et dix familles d'indices boursiers socialement responsables (déclinés aux niveaux national, régional et mondial), ¹⁰⁴ essentiellement dans les pays de l'OCDE, en Amérique du Nord, en Europe et en Asie Pacifique (Japon, Australie en particulier). Cette évolution suit la progression des fonds d'investissement socialement responsables dont l'encours mondial s'élevait, en 2003, selon l'UNEP-FI ¹⁰⁵, à 3 000 milliards de dollars, à 93 % gérés par des investisseurs institutionnels, principalement américains. Le marché de l'analyse sociétale doit également son développement à la progression de la demande de notation dite «sollicitée», en particulier en Europe, demande émanant des entreprises mais aussi de collectivités locales, d'organisations caritatives et de PME qui sont les nouveaux «clients» de la notation sociétale.

En Europe, on peut distinguer trois grands types d'acteurs :

- le premier est constitué par les agences de notation, adossées ou modelées sur les agences de *rating* financiers qui ont plutôt développé des méthodologies d'évaluation liées aux risques en y intégrant parfois des modèles mathématiques sur l'exemple des analystes financiers «classiques» (*cf.* Innovest, feu *CoreRatings*);
- le deuxième type d'acteur est composé des agences de notation issues de la société civile (ONG, syndicats) ou soutenues par les pouvoirs publics dont la préoccupation sociale ou sociétale est plus marquée (c'est le cas d'Ethibel et de Vigeo en Europe, deux agences qui ont fusionné, en juin 2005, pour donner naissance à la première agence européenne de mesure de la RSE);
- enfin, le troisième type d'acteurs est représenté par les agences de courtage (*brokers*) qui commencent également à intégrer, elles-mêmes, des données extra financières, encore très largement subordonnées aux critères financiers. L'initiative onusienne, dans le cadre de l'UNEP-FI, qui a fait appel aux *brokers* pour évaluer la «matérialité» financière des données sociales et environnementales, est largement à l'origine de cette tendance.

Ces agences de notation extra financière ont également développé des indices boursiers par catégories de titres (valeurs technologiques, par exemple) ou déclinés nationalement et/ou régionalement (l'indice

^{101.} Harry Markowitz est considéré comme l'un des pères de la théorie des anticipations rationnelles et des marchés efficients. Il fut à l'origine de la théorie moderne du portefeuille : application de principes mathématiques dans la prise de décision concernant la gestion de portefeuilles. Il reçut le prix Nobel d'économie en 1990, en récompense de ses travaux dans ce domaine.

^{102.} Éric Loiselet (2005), intervention au Commissariat général du plan.

^{103.} Observatoire sur la responsabilité sociétale des entreprises.

^{104.} ORSE, ADEME (2005), Guide des organismes d'analyse sociétale et environnementale, juin.

^{105.} The United Nations Environment Programme Finance Initiative: l'Initiative financière du programme des Nations Unies pour l'environnement.

britannique FTSE4Good rassemble ainsi quatre indices différents couvrant les zones Europe, Grande-Bretagne, États-Unis et monde). Cette diversité des indices et des agences de notation répond aussi à des spécificités nationales, chaque pays ou zones de pays ayant adapté l'investissement socialement responsable à ses pratiques sociales et réglementaires. L'approche d'exclusion, qui a les faveurs du monde anglo-saxon (en lien avec la prédominance qu'y exerce la gestion indicielle) ou des Pays-Bas, a été d'emblée rejetée en France au profit d'une approche best in class (ou de sélection positive), par exemple, tandis que l'Amérique du Nord est très sensible au financement des «communautés» ¹⁰⁶. Par ailleurs, il est difficile de comparer des entreprises qui font face à des exigences réglementaires de nature très différentes. Ces indices boursiers socialement responsables, s'ils réclament une certaine prudence en matière d'interprétation, n'en constituent pas moins la seule source publique d'information sur l'appréciation des entreprises réalisées par les agences de notation spécialisées selon des critères de développement durable.

Pour répondre à la diversité des approches et des méthodologies et renforcer leur crédibilité, les agences de notation sociétale ont entrepris de se regrouper en réseaux internationaux afin d'homogénéiser leurs standards et de favoriser la comparaison sectorielle et internationale. Deux réseaux «généralistes» se sont ainsi développés :

- *SIRI Company*, créé en 2000, qui regroupe onze organismes de recherche et de notation sociétale ¹⁰⁷ (dont l'américain *KLD*, lui-même à l'origine du premier indice bousier socialement responsable, le *Domini Social Index*), a une vocation internationale (Europe, Canada, États-Unis, Australie) et de recherche;
- le second réseau, AI CSRR (Association for Indepedendent Corporate Sustainablity and Responsibility Research), créé en 2004 en remplacement de Global Partners for CSR, est essentiellement européen, même si la SIRI Company en fait partie, et regroupe seize agences de notation, dont Éthibel (Belgique), Eiris (Royaume Uni) et Imug (Allemagne). Il a pour vocation de «standardiser» les approches sociétales et de leur conférer une démarche «qualité».

Ces deux organismes ont ainsi participé, à travers trois de leurs membres (Eiris, Ethibel, Imug), à l'élaboration, en 2004, d'une norme «qualité» des organismes d'analyse sociétale (CSRR-QS 1.0®) promue par la Commission européenne.

• Une confusion des genres qui soulève la question d'une régulation du marché de la notation extra financière

Malgré son développement, le marché de l'ISR reste encore trop étroit aujourd'hui pour assurer la rentabilité financière des agences de notation sur la seule demande des investisseurs institutionnels. Dès lors, les agences mêlent souvent à la notation *stricto sensu*, à la fois des activités de recherche et d'analyse qui peuvent les rapprocher des ONG ou des centres académiques (dont certaines sont issues) et des activités de conseil aux entreprises ou à d'autres organisations. Ce mélange des genres, les entreprises clientes étant aussi celles qui sont «notées» à destination des gestionnaires d'actifs, fait parfois craindre des conflits d'intérêts. Il fait écho au modèle des grands auditeurs qui, avant l'affaire Enron, utilisaient leur métier de certificateur des comptes pour vendre dans le même temps leur conseil aux entreprises. La «séparation» des métiers de conseils et d'auditeurs est intervenu très (trop) tard aux États-Unis, de manière plus précoce en France mais, en tout état de cause, à un moment où la «surface financière» de ces acteurs le leur permettait largement.

Séparer réglementairement à court terme la notation sociétale des autres activités sonnerait sans doute le glas de leur modèle économique et signifierait, en l'état actuel, leur disparition. Les tendances à l'acquisition d'une taille critique et à un certain regroupement des agences (à l'instar de la récente fusion entre Ethibel et Vigeo) pourraient néanmoins le permettre, à terme, pour peu que ce segment de marché

^{106.} L'expérience américaine de la *Community Finance* reste difficilement transposable en France, notamment du fait de l'existence de politiques publiques transversales (politique de la ville) et spécialisées (action sociale, politique du logement, *etc.*), peu compatibles avec la logique géographique qui fonde l'approche américaine.

^{107.} Avanzi SRI Research (Italie), Centre Info (Suisse et France), Fundacion Ecologia y Desarolla (Espagne et Portugal), GES Investment Services (Pays scandinaves, Danemark, Pologne), KLD (États-Unis), JRA (Canada), PIRC (Royaume Uni), Scoris (Allemagne et Autriche), Siris (Australie), Sock at Stake (branche d'analyse «socio-éthique» de la belge Ethibel).

continue à se développer, alors que les agences tentent, elles-mêmes, d'anticiper une intervention réglementaire en développant des codes de déontologie et de transparence. La question de leur labellisation, éventuellement publique, est néanmoins posée par certains, de même que d'autres évoquent la nécessité de promouvoir une agence directement publique (le débat est sensiblement de même nature aujourd'hui pour les agences de notation financière, cf. infra).

Plus largement, se pose également la question d'une normalisation du *reporting* et de la communication extra financière, la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) ayant restreint l'obligation de *reporting* aux seules entreprises cotées, laissant ainsi hors de son champ les entreprises non cotées de même que les institutions publiques.

III.3. Perspectives du marché de la notation sociale et de la communication extra financière : vers une généralisation à l'ensemble de la gestion d'actifs ?

L'ISR, en Europe comme en France, reste aujourd'hui un marché de niche qui ne peut apporter une solution globale aux enjeux du développement durable. Il ne parvient pas encore à modifier substantiellement la gestion d'actifs mais certains critères, comme le gouvernement d'entreprise et la gestion du risque environnemental, imprègnent progressivement l'ensemble de la gestion financière. Son élargissement jusqu'à devenir la norme de marché passe par certains pré-requis : la transparence du marché, l'harmonisation/standardisation des critères, la réglementation éventuelle des agences de notation extra financière, l'intégration des entreprises non cotées, des PME et de la gestion obligataire, en particulier pour le financement des acteurs publics locaux, etc.

III.3.1. Des tendances favorables à la généralisation de l'intégration des critères extra financiers à la gestion d'actifs

Certaines tendances permettent néanmoins d'augurer une plus grande généralisation de l'intégration des critères extra financiers à la gestion d'actifs.

III.3.1.1. Sous la pression de la demande publique et sociale

Si la France n'a pas légalisé les fonds de pension, les lois sur l'épargne salariale (loi Fabius du 19 février 2001 et loi Fillon du 21 août 2003) introduisent la possibilité pour les organismes de placement collectif en valeurs mobilières de rendre compte annuellement de leur intégration des considérations sociales, environnementales ou éthiques. La mise en œuvre de ces lois a conduit les syndicats de salariés à mettre en place une gestion commune SR de cette épargne (à travers le Comité intersyndical d'épargne salariale) confiée à des gestionnaires spécialisés. De même, la loi instituant le fonds de réserves des retraites a prévu, de manière «optionnelle», la prise en compte de critères extra financiers. On est encore loin de la Norvège où le gouvernement a créé, dès 1999, un fonds alimenté par les revenus pétroliers, spécifiquement dédié aux investissements dans le secteur de l'environnement. Plus largement, la prise en compte des exigences sociétales et environnementales dans la gouvernance des administrations publiques pourrait aussi constituer un signal fort pour le marché de l'ISR. Par ailleurs, le recours accru du secteur public (État, collectivités locales) à la notation (par des agences de notation sociétale) pourrait avoir pour effet de «booster» le marché des fonds ISR, notamment des fonds obligataires.

Si cette pression sociale et publique est encore faible en France, elle pourrait s'accroître sous deux effets conjugués :

- premièrement, le rôle croissant que les marchés financiers sont amenés à jouer dans l'épargne des ménages renforce la pression sociale et politique en faveur de leur encadrement et de leur «responsabilisation». Cette évolution sera fonction, pour ce qui est de l'épargne salariale et, en France, de la notation sociétale (Vigeo est présidé par l'ancienne secrétaire générale de la CFDT, Nicole Notat) du poids des syndicats mais aussi des ONG et des fondations dans les autres pays européens ;
- deuxièmement, le poids croissant non seulement des placements financiers gérés par l'État mais aussi des investissements publics pourrait, à l'avenir, conduire l'État à exiger des critères de durabilité plus

importants qu'aujourd'hui. Le risque systémique que font peser les dysfonctionnements des marchés financiers (déport des risques et mimétisme) pourrait peser, en ce sens, en faveur d'une moindre liquidité des marchés.

III.3.1.2. Sous la pression des régulations publiques

Plusieurs législations nationales dans les États membres 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. Ainsi, au Royaume Uni, «the Occupational Pension Schemes» de 1999, impose aux fonds de pension de rendre compte de la manière dont ils prennent en compte les critères sociaux, environnementaux ou éthiques «dans la sélection, la conservation et la liquidation des investissements». Les collectivités locales britanniques, qui gèrent les fonds de pension de leurs employés, se sont dès lors regroupées au sein d'un forum, qui a lui-même nommé une agence chargée de les représenter et de pratiquer cet engagement actionnarial. Depuis 2001, à l'occasion de la réforme des retraites, le législateur allemand a également imposé aux fonds de pension le même type d'obligation. Les partenaires sociaux ont ensuite saisi cette opportunité pour négocier un accord collectif de fonds de pension éthiques (notamment dans la métallurgie) ¹⁰⁸ confié à des gestionnaires de fonds devant respecter un cahier des charges.

Ces réglementations, qu'elles soient législative ou de marché dans le cas britannique, pourraient être étendues aux banques, assurances, mutuelles, etc., c'est-à-dire à l'ensemble des investisseurs institutionnels qui gèrent des OPCVM (équivalent des *Mutual Funds* américains). En mars 2002, l'Australie a ainsi promulgué une loi exigeant des gérants de *Mutual Funds* et d'assurance vie de rendre compte de la manière dont ils prennent en considération les normes de travail et les exigences environnementales, sociales ou éthiques. Cette évolution pourrait également se diffuser en France et en Europe et y favoriser la généralisation de la prise en compte des critères extra financiers.

L'extension de la gestion ISR pourrait aussi être favorisée par des mécanismes incitatifs dans le champ obligataire (émetteurs souverains et entreprises), encore peu touché aujourd'hui par ce type de gestion. Le seuil prudentiel serait ainsi modulé en fonction de critères sociaux et environnementaux : ce seuil serait révisé à la hausse si les critères sociaux et environnementaux étaient bien pris en compte et, à l'inverse, révisé à la baisse dans le cas contraire, ce qui permettrait de conserver l'équilibre des règles prudentielles ¹⁰⁹. En matière de crédit, le nouveau ratio prudentiel *Mac Donough* ¹¹⁰ intègre déjà des critères sociaux et environnementaux.

III.3.1.3. Sous l'effet de l'intégration d'analystes extra financiers chez les Asset Manager

L'intégration d'équipe d'analystes extra financiers dans la gestion d'actifs est aujourd'hui sensible dans les OPCVM et, dans une moindre mesure, chez les *brokers*. Certains fonds, britanniques ou nordiques en particulier, commencent ainsi à intégrer dans l'ensemble de leur gestion d'actifs les critères sociaux et environnementaux. Si cette pratique reste encore limitée à des investisseurs engagés (Storebrand, par exemple), elle pourrait pénétrer plus avant la gestion d'actifs.

L'engagement actionnarial et les relations entreprises/investisseurs sont aussi une forme relativement nouvelle d'intégration de critères extra financiers.

III.3.2. Une généralisation qui reste toutefois conditionnelle

La généralisation de critères sociaux et environnementaux au cœur des arbitrages financiers reste dépendante de trois facteurs :

- la propension des investisseurs institutionnels à intervenir sur la gestion de l'entreprise et à construire une relation dans la durée qui revient à sécuriser les investissements ;

^{108.} J.-P. Segal, André Sobczak, Claude-Emmanuel Triomphe (2003), La responsabilité sociale des entreprises et les conditions de travail, Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail.

^{109.} J.-P. Sicard, intervention au Commissariat général du Plan.

^{110.} Réforme du ratio de solvabilité issue de la nouvelle réglementation bancaire dite «Bâle II», laquelle accroît encore le recours obligé à la notation.

- la traduction financière de la matérialité ;
- la capacité d'une gestion alternative à réduire les risques systémiques des marchés et à contrecarrer l'uniformisation des méthodes de gestion.

III.3.2.1. Sécurisation des investissements et prise en compte du long terme : des tendances contradictoires

En termes prospectifs, on peut envisager deux scénarios :

- l'arbitrage rendement/risque de l'investisseur n'est pas significativement amélioré sur le long terme par l'introduction de critères extra financiers du fait de leur absence de «matérialité» : faiblesse des risques juridiques associés (probabilité d'occurrence et montant d'indemnisation), assouplissement ou inexistence des provisions obligatoires, impossibilité de valoriser, au bilan, le capital humain de l'entreprise (comptabilisé en charges salariales), en dehors d'un goodwill qui conduit de surcroît à amplifier les phénomènes de bulle et en dehors de certaines innovations, lesquelles doivent nécessairement revêtir la matérialité d'un brevet. Les brokers prennent uniquement en compte les éléments matérialisables (la finance carbone, par exemple) mais ne modifient pas leur appréciation essentiellement financière du risque. Les agences de notation sociétale continuent de fonctionner de manière «cloisonnée». Elles se coupent du monde de la finance pour servir à la fois la réputation des entreprises (notation sollicitée) et pour répondre à des marchés de niche pour une partie de la gestion collective ;
- la généralisation des critères extra financiers devient effective. Elle peut être obtenue, de manière progressive, sous la pression sociale et à la condition d'un certain volontarisme politique. La survenance possible d'une crise écologique majeure d'ici 2020, peut conduire à l'adoption de mesures plus radicales visant à encadrer strictement les marchés financiers et à les contraindre à subordonner la recherche de la performance financière au respect des critères sociaux et environnementaux. Ceci ne serait envisageable que dans le cadre d'un accord multilatéral «sans passagers clandestins» (ou marginaux).

III.3.2.2. Des incertitudes quant à la traduction financière de la matérialité

Progrès en matière de matérialité ne signifie pas nécessairement traduction «financière». Cette dernière a le mérite d'être immédiatement intelligible pour les acteurs financiers et semble mobiliser les attentes (et justifier tous les scepticismes). Elle aurait également le mérite de permettre une traduction comptable, premier «pas» du traitement de l'information financière. Il semble, néanmoins, que les agences de *rating*, acteurs majeurs du traitement de l'information financière, aient pris deux options différentes à cet égard. Une d'entre elles a effectivement traduit financièrement, dans sa notation crédit, la gouvernance d'entreprise et l'autre a établi une notation séparée, un *scoring* certes numéroté de 1 à 10 mais «qualitatif». Par ailleurs, la réforme récente des normes comptables et leur complexification ne vont pas dans le sens d'une intégration de nouvelles exigences à horizon de quinze ans. La diffusion des instruments de marchés en matière environnementale pourrait néanmoins favoriser leur prise en compte, mais elle ne pourra traiter l'ensemble des enjeux environnementaux dont une très grande partie est réglementaire. Elle ne saurait, par ailleurs, être adaptée aux enjeux sociaux ou technologiques. On ne peut en effet donner une appréciation «financière» de la qualité du capital humain, du respect des normes internationales de travail dans les pays émergents ou de la capacité à innover qui ne se limite pas aux brevets.

Dans ce contexte, on peut formuler deux hypothèses sur la matérialité des critères sociaux et environnementaux :

- soit c'est sa traduction financière qui la tire et, dans ce cas, elle est certes intégrée, relativement aisément, aux marchés financiers mais elle n'en bouleverse pas le fonctionnement uniformisé et reste limitative. Dans cette perspective, les modèles nationaux plus sociaux ne sont pas valorisés, alors même que le *reporting* sociétal progresse fortement, en particulier en France, reflétant la tradition du bilan social et du dialogue social des entreprises ;
- soit on observe le caractère matérialisable, à travers des indicateurs alternatifs, ce qui préserve le modèle des agences de notation sociétale, prémunit contre la tendance à l'uniformisation de l'information et des méthodes de gestion mais limite sa diffusion mondiale.

III.3.2.3. Quelle structuration des acteurs de l'intermédiation financière ?

À un horizon de quinze ans, la structuration des acteurs de l'intermédiation financière est susceptible d'avoir une influence plus ou moins positive sur la prise en compte de critères extra financiers dans les décisions de placement et d'investissement. Trois évolutions, exclusives les unes des autres, sont à cet égard envisageables :

- la concentration des acteurs de la finance se prolonge et fait apparaître des acteurs multinationaux. Elle permet de mettre en place des outils de gestion complémentaires et des obligations réglementaires ou «volontaires» des acteurs, non seulement quant à la transparence des informations mais aussi quant à l'intégration de critères extra financiers, sur le modèle d'une autorégulation du secteur comparable à celle qu'a connu la gouvernance d'entreprise. Cette concentration peut également les amener à s'investir davantage dans la gestion des entreprises, dans la mesure où leurs participations, jusque-là relativement faibles en volume, en dehors de certains intervenants (Allianz et CDC), auraient atteint un tel niveau que tout retrait aurait un impact préjudiciable sur la tenue des cours boursiers. Dans ce cas, les investisseurs institutionnels indépendants perdent du terrain au profit d'acteurs oligopolistiques ;
- la concentration des acteurs de la finance incite, au contraire, à poursuivre un comportement moutonnier et de transfert du risque avec le maintien d'un marché de niche, ce qui correspond à un prolongement de la tendance actuelle. Dans cette hypothèse, il est vraisemblable que les marchés financiers connaissent une évolution duale. D'un côté, la finance mainstream, autoréférencée autour d'un consensus de place et d'un très petit nombre d'agence de rating financier, continue à fonctionner en se souciant prioritairement de la maximisation de la valeur actionnariale et en intégrant marginalement des critères extra financiers qui seront, en tout état de cause, faiblement contraignants et peu substantiels. De l'autre, des gestionnaires d'actifs pourraient construire une différenciation plus radicale qu'aujourd'hui en captant l'intégralité de la demande de placement et d'investissement socialement responsables. L'ensemble de ces fonds (et non un sous-segment, comme c'est le cas actuellement) serait régi par la priorité accordée aux critères sociaux et environnementaux, la composante financière n'étant que seconde et garantissant la solvabilité et la bonne gestion, avec l'obligation pour les entreprises financées de respecter des critères contraignants et «absolus». Dans ce contexte, la prise en compte de critères extra financiers par les gestionnaires d'actifs resteraient très fortement inscrite dans un cadre national, en lien avec les préférences et les législations nationales (comme c'est déjà le cas aujourd'hui), avec éventuellement des harmonisations régionales (Amérique du Nord, Europe, Asie principalement);
- des coalitions d'investisseurs institutionnels indépendants ou engagés et d'assureurs et de réassureurs se créent autour d'enjeux thématiques et sectoriels et parviennent à modifier significativement les modes de gestion d'actifs en faveur des enjeux du développement durable. De telles coalitions se développement déjà outre-Manche et outre-Atlantique, autour de thématiques telles que le développement durable ou les objectifs du Millénaire. L'initiative du gouvernement de Tony Blair sur la transparence des industries extractives ¹¹¹ s'inscrit dans la poursuite de l'objectif de réduction de la pauvreté mondiale. Elle vise à créer les conditions pour que les rentes minières et pétrolières soient davantage redistribuées sur les lieux de production. De même, sur le changement climatique, le *Carbon Disclosure Project* aux États-Unis réunit une coalition d'actionnaires résolus à demander la publication de chiffres concernant les émissions de gaz à effet de serre, dans les assemblées générales des entreprises dont elles détiennent des titres. La perspective de coalitions d'acteurs est renforcée par le poids croissant de l'épargne salariale gérée par les syndicats (CIES ¹¹² en France ou *Committee for Workers' Capital* ¹¹³ pour la CISL). Les fonds de pension les plus engagés sont clairement ceux qui comprennent des syndicats dans le Conseil d'administration. Un bon exemple est fourni par l'un des

http://www2.dfid.gov.uk/news/files/extractiveindustries.asp

^{111.} The Extractive Industries Transparency Initiative (EITI).

^{112.} Comité intersyndical de l'épargne salariale (CFDT, CFE-CGC, CFC, CGT).

^{113.} Le CWC (Comité sur le capital des travailleurs) rassemble des représentants de mouvements syndicaux internationaux dans le but de partager de l'information et de développer des actions communes dans le domaine du «capital des travailleurs» (fonds de pension, *etc.*). Ces actions visent la gouvernance des marchés financiers et la gouvernance d'entreprise, l'activisme actionnarial ou encore l'investissement économiquement ciblé.

principaux fonds de pension britannique : le *Universities Superannuation Scheme* ¹¹⁴ (*USS*), qui favorise les approches long terme.

III.3.2.4. Quel degré de concentration des «notateurs» et quel degré de standardisation des pratiques de la notation extra financière ?

La professionnalisation des agences de notation sociétale est un processus loin d'être achevé mais qui devrait s'accentuer à l'avenir. Elle empruntera vraisemblablement la voie de regroupements éventuellement régionaux, comme on les observe déjà dans les pays scandinaves et que la fusion de Vigeo (France) et d'Ethibel (Belgique), en juin 2005, pourrait préfigurer. Ces intervenants professionnalisés et, pour partie, regroupés en fonction d'affinités culturelles et méthodologiques seront davantage en mesure de peser sur les entreprises et sur les marchés. Cette structuration plus grande des acteurs de la notation sociétale aura vraisemblablement pour corollaire une certaine forme d'harmonisation et de standardisation des modèles de notation.

Ces agences de notation et les indices boursiers qui leur sont associés recouvrent une dimension essentiellement régionale (Europe, Asie, Amérique du Nord), voire sous-régionale. Soit cette dimension régionale persiste et s'affirme, en lien avec les «préférences» de certaines zones géographiques et avec les contraintes institutionnelles qui leur sont propres ; soit la constitution de réseaux internationaux et de partenariats permet d'élargir leur couverture et de proposer des notations sur l'ensemble du monde. Dans ce cas, une certaine «standardisation» des approches devrait se faire sentir. La standardisation permettrait, certes, à la notation sociétale d'être mieux acceptée mais elle risque, en retour, de produire une uniformisation qui pourrait être nuisible à la circulation et à la diversification de l'information. Cette évolution serait similaire à celle qu'ont connue les agences de notation financière dont le poids et l'uniformisation des méthodes sont aujourd'hui contestés. Il est probable que le degré d'internationalisation des agences de notation et des indices boursiers soit aussi fonction des thématiques. Si, en matière environnementale, il est possible de parvenir à moyen terme à des exigences comparables, dans la mesure même où certains enjeux, comme le changement climatique, ont une dimension mondiale, il est par contre vraisemblable que les enjeux sociaux, reflets des cultures régionales, voire du contrat social propre à chaque pays, aient davantage de difficulté à «s'internationaliser».

Au-delà de la professionnalisation et de la standardisation, l'un des enjeux majeurs réside dans l'articulation des agences de notations aux marchés financiers classiques. Certains prémisses laisseraient penser que les agences de notation sociétale pourraient devenir des agences financières traditionnelles, éventuellement en s'adossant aux trois grandes mondiales (Moody's, Standard and Poors et Fitch), voire en étant absorbées par elles. Si l'intégration de la gouvernance d'entreprise par les agences de ratings classiques peut préfigurer un tel phénomène, le retrait partiel de Fitch de CoreRatings n'indique pas que, pour l'heure, elles soient prêtes à aller au-delà des enjeux de la gouvernance d'entreprise (qui, dans sa version anglo-saxonne tout au moins, dominante aujourd'hui sur les marchés financiers, n'est pas nécessairement un enjeu majeur de développement durable). On peut néanmoins imaginer que le phénomène très rapide d'intégration par les marchés financiers de la gouvernance d'entreprise qui est devenue une sorte de «consensus de place» 115 puisse s'étendre à d'autres enjeux. En ce sens, les conséquences désastreuses du changement climatique pourraient jouer le rôle des scandales financiers pour favoriser cette prise de conscience et s'intégrer plus rapidement qu'on ne le pense à la notation des entreprises. L'éventualité d'une note obligatoire pour accéder aux marchés de capitaux non seulement sur les risques de défaillance financière mais également sur les risques de défaillances sociale et environnementale irait évidemment dans le sens d'une articulation plus grande de la notation sociétale aux marchés financiers. Cette évolution aurait néanmoins des effets d'homogénéisation de l'information comparables à ceux qui sont reprochés aux agences de notation financière. Elle risquerait d'évincer définitivement toute forme alternative de notation donc de faire disparaître, à terme, la plupart des agences sociétales existantes dans leur forme actuelle.

93

-

^{114 .} Quelques éléments sur la politique d'investissement responsable de USS sur son site : http://www.usshq.co.uk/special interest groups index.php?name=SPECIAL INTEREST GROUPS INVESTMENT 115. Intervention de J.-P. Sicard (2005), Commissariat général du Plan.

Les tendances qui se font jour dessinent, sinon une autre évolution possible, du moins celle d'un marché dual. La notation financière classique pourrait intégrer certains critères extra financiers, peu nombreux et relativement peu contraignants, et les subordonner très largement à la rentabilité financière de court terme. Il s'agirait d'un ajout, d'une information complémentaire, secondaire et non nécessairement corrélée à la note globale du titre. Le marché de la notation sociétale, quant à lui, resterait «séparé» avec ses propres indices boursiers (ils croissent en volume dans les pays de l'OCDE mais ne peuvent intégrer ni les titres souverains de pays émergents ni ceux d'entreprises émanant de ces pays). Dans ce contexte, il est vraisemblable que les méthodes de notation et de sélection des valeurs restent spécifiques à chaque zone géographique, le *screening* négatif restant l'apanage du monde anglo-saxon, les approches best in class ou mixtes restant plus européennes.

III.3.3. Quelle régulation des marchés de la notation sociétale et de la communication extra financière ?

Face à la nécessité d'indépendance et de transparence des critères de notation et au manque de fiabilité de l'information (celle-ci étant de nature (auto-) déclarative), se posent les questions de la réglementation des marchés de la notation sociétale (et de sa pertinence) et de la communication extra financière. Faut-il ou non réglementer ces marchés ? Quelles sont les marges de manœuvre effectives dont dispose la puissance publique ? De quelle manière (incitative versus coercitive) ? Quelle échelle pertinente (européenne, internationale) ? Et à quel moment le plus opportun (encadrer au plus tôt ces marchés pour qu'ils répondent aux nouvelles exigences ou bien laisser ces marchés atteindre un degré de maturité suffisant) ?

Alors même que les agences de notation financière sont mises sur la sellette et font l'objet de nouvelles régulations après leur mise en cause dans les scandales financiers, les agences de notation sociétale pourraient être confrontées à un phénomène similaire.

Les agences de notation financière dans la ligne de mire

Plusieurs initiatives ont été prises par les principales autorités mondiales de régulation des marchés des valeurs mobilières :

- Loi Sarbanes-Oxley (juillet 2002) révisant le statut des NSRO (Nationally Recognized Statistical Rating) et les conditions d'attribution du label.
- Publication en 2004 par l'IOSCO (Organisation internationale des commissions de valeurs) d'un guide permettant aux agences d'élaborer elles-mêmes leurs propres règles déontologiques respectant le principe anglo-saxon, «se conformer ou se justifier» (comply or explain») 116.
- Du côté du Parlement européen, celui-ci a demandé à la Commission, en 2004, d'étudier pour la fin 2005 des propositions en faveur d'un mécanisme d'enregistrement éventuel des agences de notation financière auprès d'une autorité européenne, laquelle pourrait être le CESR (Comittee of European Securities Regulators/Comité européenn des régulateurs des valeurs mobilières).
- Rapport de l'AMF en 2005 sur les agences de notation.

Certains s'interrogent sur les alternatives possibles à l'oligopole et sur les marges de manœuvre effectives dont disposent les pouvoirs publics pour réguler le marché de la notation financière :

- Hypothèse de la nationalisation avec l'instauration d'un monopole, considérant que la notation relève d'une mission de service public. Dans sa résolution sur le rôle des agences de notation de crédit (2003/2081 (INI), le Parlement européen considère que ces agences remplissent des objectifs d'intérêt général. O. Pastrée et M. Vigier 117 évoquent une «ré-appropriation collective de cette fonction» (les auteurs mentionnent le cas de la FIBEN, «agence de notation» de la banque de France) et une voie possible : «cette nationalisation ne pouvant relever de l'un quelconque des États nations, une procédure internationale doit être mis en place».
- Hypothèse de l'ouverture à la concurrence entre agences de notation ou entre elles et d'autres organismes spécialisés dans l'évaluation du risque.
- Hypothèse de l'autorégulation, laissant le soin aux agences de définir des codes de bonne conduite, mais développant leur responsabilité, par exemple avec l'application des règles de droit commun de la responsabilité.

^{116.} Code of Conduct Fundamental for Credit Rating Agencies.

^{117.} O. Pastrée et M. Vigier (2002), Le capitalisme déboussolé, La Découverte.

- La première contestation à laquelle les agences de notation extra financière sont confrontées concerne la non divulgation de leurs méthodes d'analyses des entreprises notées, en dehors d'une grille d'analyse générique. D'aucuns arguent de l'illégitimité d'une telle confidentialité en raison à la fois du caractère de «bien public» des données sociales et environnementales et de l'impossibilité de «vérifier» la validité de l'analyse. Plusieurs possibilités s'offrent pour résoudre cette question qui seront nécessairement discutées à l'avenir, parmi lesquelles :
 - l'émergence de nouveaux acteurs sur la fonction banque de données environnementales et sociales ;
 - la création d'une agence publique de notation sociétale (européenne ?) ;
 - l'imposition réglementaire de la publicité des informations.
- La seconde contestation tient à la confusion des genres et au risque de conflit d'intérêts. De ce point de vue, les agences de notation sociétale devront à terme choisir leur métier :
 - celui du conseil aux dirigeants pour améliorer leurs performances sociale et environnementale dans les domaines considérés comme stratégiques pour l'entreprise ;
 - celui de l'évaluation externe réalisée pour le compte d'une partie prenante avec un accès externe limité à l'information ;
 - celui de la gestion de fonds

La fonction de banque de données pourrait être assurée par des sociétés indépendantes ou adossées de manière complémentaires à l'un des deux métiers.

* *

S'il est probable que les critères qualitatifs prennent un poids croissant dans l'analyse financière, cette dernière restera centrée sur des préoccupations partielles, dictée par son activité, et qui ne sauraient refléter l'ensemble des enjeux du développement durable. L'internalisation des externalités ne pouvant, elle-même, qu'être partiellement adoptée, y compris d'un point de vue réglementaire (dans la mesure où la responsabilité du dommage ou du bénéfice est difficile à imputer), les marchés financiers, quel que soit leur type de gestion, ne peuvent constituer une solution miracle aux enjeux du développement durable.

CHAPITRE 4

Prospective de quatre secteurs : convergences et divergences

L'intégration des enjeux du développement durable par les entreprises présente des différences sensibles selon leur taille et les secteurs d'activités concernés. Les grands groupes cotés et les multinationales sont davantage soumis à des réglementations structurantes et plus exposées au regard de l'opinion et de ses représentants que les PME/PMI. Parmi ces dernières, les sous-traitantes des grandes entreprises sont néanmoins tirées par les donneurs d'ordre qui leur imposent leurs exigences environnementales et, dans une moindre mesure, sociales. Les PME/PMI indépendantes peuvent être considérées comme moins avancées dans le processus de responsabilisation. Mais dès lors, que dire des PME innovantes dans le domaine de l'environnement par exemple ?

En effet, il ne suffit pas d'être de taille européenne ou mondiale et cotée en bourse pour être vertueuse. À cet égard, les secteurs ne sont pas exposés de la même manière aux exigences du développement durable. Les industries sont infiniment plus réglementées en matière environnementale et s'inscrivent dans une tradition sociale plus affirmée (poids relatif important des syndicats par rapport au secteur des services, taux de rotation des salariés plus faible, moindre recours à l'intérim), qui peut avoir pour revers une moindre attention des syndicats à la RSE. Les services sont moins réglementés en matières sociale et environnementale et plus atomisés (moindre concentration par rapport à l'industrie), ce qui rend plus malaisé la conclusion d'accords sectoriels. Par ailleurs, on observe également une différence entre entreprises exposées à la concurrence internationale et entreprises «abritées» (éco-industries, services financiers, transports, etc.). Les premières sont à la fois plus innovantes (question de survie) et plus affectés par les problèmes de la sous-traitance. Enfin, d'une manière générale, certains secteurs sont plus exposés au regard médiatique comme à celui des acteurs sociaux et civils ou des marchés financiers car ils présentent des risques globaux. Les secteurs proches du consommateur final (distribution, textile) et l'industrie lourde sont dans ce cas de figure.

Il est néanmoins difficile d'adopter une approche globale et générique du fait de la diversité des enjeux et des situations selon les secteurs. Quatre études de cas ont été analysées (dont l'intégralité sera disponible dans des publications à venir – *Cahiers du Plan*) et synthétisés ici. Ces quatre secteurs ont été sélectionnés pour leur caractère emblématique, dans la mesure où ils illustrent la difficile prise en compte des exigences du développement durable en termes de croissance, d'environnement, d'innovation et d'emploi. Le choix de ces secteurs a été également dicté par la diversité des enjeux qu'ils recèlent et la complexité de l'adaptation sectorielle qu'ils requièrent.

Secteur très innovant, très compétitif et pourvoyeur d'emploi, irriguant de surcroît nombre d'activités économiques, la chimie présente donc des externalités positives multiples qui peuvent aujourd'hui être menacées par la concurrence mondiale. Elle affronte, dans le même temps, une contestation de son activité liée aux pollutions multiples qu'elle émet et aux risques sur la santé humaine qu'elle fait peser, suscitant des réglementations toujours plus contraignantes. Comment les industries chimiques française et européenne parviendront-elles à concilier les impératifs de développement et d'innovations, de maintien des bassins d'emploi, de préservation des conditions d'hygiène et de sécurité de leurs salariés, tout en diminuant leur «empreinte écologique» et les risques d'accident et de dangers que font courir leurs produits au consommateur final ?

Si la chimie est un secteur qui, hors pharmacie, produit majoritairement des «biens intermédiaires», le secteur de l'habillement et, dans une moindre mesure, celui du textile alimentent le consommateur final. La filière textile-habillement est marquée par une division internationale du travail très forte et un basculement de l'avantage compétitif vers les pays émergents (Chine en particulier) et en

développement. Cette filière incarne la question emblématique de la sous-traitance, ici et ailleurs dans le monde, des conditions de travail dans les pays à bas salaires et de celle des pertes d'emplois liées à la concurrence et aux délocalisations. Parallèlement, cette filière illustre la nécessité d'un ré-aiguillage de la spécialisation par les innovations technologiques, la qualité et une redéfinition des relations de sous-traitance. Le secteur textile *stricto sensu* est, quant à lui, marqué par une réglementation environnementale structurante du fait de ses impacts sur la santé humaine. Le secteur textile/habillement, en Europe et en France où il continue de jouer un rôle déterminant pour certaines régions françaises, n'a-t-il d'autre choix que l'alternative entre un protectionnisme déguisé, sous couvert de normes sociales et environnementales, et une contraction annoncée permettant l'instauration de normes sociales et environnementales peu substantielles ? La convergence européenne et le rétablissement «rénové» de zones préférentielles permettront-ils, à l'inverse, de conforter le secteur textile et un modèle social européen à même de «s'exporter» ?

Le secteur des écotechnologies et des éco-industries, à l'inverse des deux premiers, doit moins intégrer les exigences du développement durable que fournir des solutions environnementales pour limiter les impacts écologiques des activités économiques. Son développement est intimement lié à la progression de la réglementation environnementale, essentiellement d'origine communautaire. Ce secteur paraît relativement plus protégé de la concurrence internationale, ses clients étant également partagés entre collectivités locales et entreprises. Dominé par les innovations incrémentales et de bout de chaîne durant les vingt dernières années, il est aujourd'hui dans une phase de développement international qui impose une orientation vers des technologies intégrées et plus radicales que par le passé. De ce fait, les capacités de financement publiques et privées, l'organisation même de la recherche environnementale, en France et en Europe (capacité à développer des clusters, à construire des alliances technologiques sur le territoire européen, etc.), et son orientation auront un impact déterminant sur l'avenir du secteur. Un scénario de croissance tirée par l'innovation, sans orientation environnementale particulière, ne suffirait pas à impulser un développement du secteur suffisant pour répondre aux enjeux du développement durable. De même, un scénario environnemental, sans priorité à l'innovation, ne permettrait pas d'atteindre les innovations radicales et présenterait un risque pour les éco-industries et les écotechnologies dans la compétition mondiale.

Contrairement aux éco-industries qui fournissent à la fois des services et des équipements aux entreprises, la logistique ne fournit que du service. Elle intègre à la fois le stockage et l'acheminement des marchandises. Né de la volonté des entreprises d'externaliser ces fonctions pour se recentrer sur leur cœur de métier, ce secteur est plus jeune que les précédents. Le phénomène de concentration y est donc moins marqué qu'ailleurs. La diversité des moyens de transport participe également de ce relatif éclatement (les postes européennes, les transporteurs routiers comme les armateurs ayant progressivement glissé de la fonction de transporteur à celle de logisticien). Alors que la logistique et le transport des marchandises ont été favorisés par la division internationale du travail et par un coût du transport faible, la contribution du transport au changement climatique et aux pollutions urbaines, de même que les perspectives de hausse structurelle du prix du carburant, mettent en cause ces évolutions 118. La concurrence des transporteurs européens et internationaux pèse également sur les transformations de la logistique. L'avenir de la logistique dépendra dès lors à la fois de la force des pressions environnementales (réglementaires, sociales et civiles), des progrès technologiques en matière de réduction de l'impact des pollutions du secteur, de l'ampleur de la hausse du prix des hydrocarbures mais aussi des évolutions de la spécialisation nationale et européenne ainsi que de la localisation des plates-formes de stockage, par rapport aux marchés de débouchés.

IV.1. La chimie, un avenir sous contraintes sanitaire et environnementale

La chimie représente 6 % du PIB et 8 % de l'emploi total en France. Avec un chiffre d'affaires de 93,7 milliards d'euros en 2004, elle compte parmi les premiers secteurs industriels français, devant l'automobile. Ce secteur présente la particularité de cumuler d'importants handicaps environnementaux, tout en étant un des vecteurs majeurs de la compétitivité industrielle française et européenne. La chimie (incluant la pharmacie) totalise des dépenses en R&D très supérieures à la moyenne des industries et connaît une balance commerciale continûment excédentaire. Elle est aussi l'un des secteurs industriels les plus polluants, tant en termes d'émissions dans l'air (en particulier les gaz à effet de serre) que de

¹¹⁸ Cf. travaux en cours du groupe de projet Ulysse, Commissariat général du Plan.

rejets dans les sols et l'eau. Les déchets issus de son processus de fabrication peuvent être dangereux pour la santé humaine, les écosystèmes et persistants dans l'environnement, tandis que les produits finaux ou intermédiaires sont susceptibles de présenter des risques pour la santé humaine. Depuis la réglementation communautaire de 1981, qui impose des tests de toxicité pour les nouvelles substances mises sur le marché, environ 170 des 5 500 substances notifiées en France ont été classées «cancérigènes», «mutagènes» ou «toxiques» pour la reproduction (CMR).

Les impacts environnementaux de la chimie et les attentes sociales croissantes à l'égard d'une activité à risque ont conduit les autorités publiques, nationales et communautaires, à mettre en place un nombre croissant de réglementations environnementales. Le coût de mise en œuvre de ces réglementations est, de ce fait, largement supérieur à celui d'autres secteurs industriels. Industrie fortement oligopolistique et mondialisée, la chimie a subi des transformations majeures ces dernières années, liées en particulier à la croissance de nouveaux marchés. Ces transformations ont conduit non seulement à des restructurations et des pertes d'emplois mais aussi à une modification des spécialisations intra sectorielles, en France et en Europe, et à une très forte concentration. La chimie, maillon industriel indispensable, constitue certes un secteur industriel polluant, mais qui est aussi à l'origine d'innovations permettant des processus de production plus «propres» dans d'autres industries (ciment, aciéries, traitement des eaux, valorisation des déchets) ou la fabrication de produits avals moins nocifs pour l'environnement (additifs pour les filtres à particule de voitures, par exemple).

En ce sens, le secteur de la chimie constitue un «cas d'école» pour le développement durable.

IV.1.1. Prospective sectorielle

IV.1.1.1. L'impact de la croissance du secteur chimique sur les émissions polluantes

La production chimique mondiale devrait croître de près de 85 % dans les vingt années à venir, selon l'OCDE ¹¹⁹, une croissance supérieure à celle de la population, tirée par la demande des pays émergents. Les pollutions issues de ce secteur devraient donc s'accroître globalement, malgré des gains réguliers d'éco-efficience (baisse continue des pollutions par unité produite).

Le scénario de référence de l'OCDE prévoit ainsi que les émissions de CO₂ vont croître de 66 % en 2020 dans les pays de l'OCDE et de 165 % dans les pays non membres. Si des gains d'efficacité énergétique sont réalisés, les émissions de CO₂ seraient susceptibles de rester stables dans les pays de l'OCDE tandis que, en Chine, elles pourraient, à ce terme, être équivalentes à celles du secteur dans l'ensemble des pays de l'OCDE. Deux effets pourraient, à l'avenir, se compenser. La mise en place de permis d'émissions et de normes d'efficacité énergétique, de même que la réglementation sur les installations industrielles, favoriseront les gains d'efficacité énergétique et valoriseront, à terme, les ressources énergétiques «neutres» en termes de rejets polluants (biomasse, biotechnologie industrielle). Parallèlement, le fait que les industries françaises et européennes aient d'ores et déjà réalisé des gains substantiels d'efficacité énergétique accroît le coût marginal de nouveaux gains en l'absence de modification du processus de production. De ce fait, elles seront vraisemblablement incitées à développer, dans les pays émergents où elles sont présentes, «les mécanismes de flexibilité» prévus par le protocole de Kyoto (mécanismes de développement propre dans les pays en développement et mise en œuvre conjointe dans les pays d'Europe centrale et orientale), ce qui leur permettrait d'atteindre les objectifs de réduction des émissions polluantes à moindre coût.

En revanche, les émissions de polluants dans l'air et de substances dangereuses, de même que la production de déchets, sont susceptibles de diminuer dans les pays industrialisés, à l'horizon 2020. Parallèlement, la production de déchets et de pollutions de l'air commence, d'ores et déjà, à poser problème dans les pays émergents, gros producteurs de substances chimiques. Leurs gouvernements devraient donc être amenés à réglementer les pollutions et la gestion des déchets.

Par ailleurs, en France et en Europe, ces rejets devraient diminuer du fait du durcissement des réglementations, de la multiplication des conflits d'usage à ce sujet dans les territoires, du risque juridique associé et des taux d'assurance qui en découlent.

^{119.} OCDE (2001), Environmental Outlook for the Chemicals Industry.

IV.1.1.2. Le déclin programmé de la chimie lourde et les pertes d'emploi afférentes

Au niveau mondial, on assiste à un rééquilibrage de la répartition des activités entre l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie (en particulier la Chine). L'Europe pourrait passer d'un tiers de la production mondiale (34,1 % du chiffre d'affaires de la chimie mondiale était réalisé par l'Union européenne à 25 en 2003 ¹²⁰) à 20-25 % en 2015 ¹²¹). Une étude antérieure de l'OCDE ¹²² parvient à des projections similaires pour 2020, telles que les pays émergents et en développement compteraient pour 33 % de la demande et 31 % de la production de biens chimiques. La croissance des marchés chimiques européens, de l'ordre de 1 à 2 % par an, est d'ores et déjà très inférieure à celle des marchés asiatiques (en particulier en Chine), qui atteint 15 à 20 % par an. La demande intérieure de ces derniers pays a, en effet, un contenu en produits chimiques supérieur à celle des pays européens où le secteur des services joue un rôle désormais prédominant.

Les secteurs de la chimie de base et de la pétrochimie sont très handicapés par la concurrence des pays émergents qui disposent de matières premières et énergétiques à moindre coût (pétrole et gaz pour le Golfe, charbon pour la Chine). De ce point de vue, la hausse annoncée de la facture énergétique, en particulier des prix du pétrole, risque de dégrader fortement leur compétitivité-prix. Seuls des progrès spectaculaires de la compétitivité-hors-prix (qualité des produits notamment) pourraient enrayer ce phénomène. Dans ce contexte, le coût des régulations environnementales, même s'il est infiniment moindre que celui lié aux variations des prix des matières premières et énergétiques, sera plus difficilement supportable, voire soutenable, pour ce secteur que pour la chimie fine et de spécialité ou la pharmacie.

IV.1.1.3. Transfert de pollution versus transfert de technologies environnementales

«Le commerce international, en affectant la structure de la production, influence forcément les émissions domestiques de polluants associés à ces activités. Inversement, la politique environnementale, en affectant les activités polluantes, va modifier la structure des échanges internationaux.» ¹²³ En ce sens, la localisation des industries chimiques les plus polluantes (chimie lourde, pétrochimie) pourrait conduire, à terme, à une baisse des émissions polluantes de ce secteur, en particulier de gaz à effet de serre, parce que ces émissions seraient en quelque sorte transférées dans les pays émergents. Ce transfert induirait leur maintien au niveau mondial, voire leur progression, du fait à la fois de la croissance du secteur et des moindres mesures pour limiter les GES dans ces pays.

La localisation géographique des industries chimiques lourdes dans les pays émergents ou en développement fait craindre un phénomène de «havre de pollution», sous deux effets cumulés. D'une part, dans les pays où le consentement de la population à payer pour le progrès environnemental est le plus élevé, les populations riveraines sont plus réticentes devant l'implantation d'usines nouvelles (phénomène Nimby) et les réglementations sont de plus en plus contraignantes. D'autre part, les industries, elles-mêmes, cherchent à éviter ces coûts en localisant leur production ailleurs. Pour les nouvelles implantations réalisées dans les pays émergents par les multinationales des pays industrialisés, européennes en particulier, il est difficile de parler de transfert de pollution, dans la mesure où les nouvelles installations sont construites selon des standards modernes et performants. Pour exemple, les nouvelles usines chimiques allemandes implantées en Chine sont-elles plus performantes que les sites de la «vieille» Europe. Lorsque l'implantation dans des pays émergents se fait par acquisition, le transfert des écotechnologies n'est pas assuré, d'autant que la réglementation, qui peut être assez stricte comme en Chine, est très inégalement appliquée. On constate ainsi des différences entre régions chinoises, avec des zones comme celles de Shanghai où les réglementations environnementales tendent à être plus strictes et mieux appliquées, des zones côtières voisines où l'application est moins sourcilleuse et des zones intérieures qui échappent à tout contrôle (bien que de vives réactions des populations lassées d'être soumises aux pollutions y aient été récemment observées).

^{120.} Source: UIC.

^{121.} CEFIC (2004), Horizon 2015: Perspectives for the European Chemical Industry, étude prospective, mars, www.cefic.org

^{122.} OECD Environmental Outlook for the Chemicals Industry (2001).

^{123.} Mireille Chiroleu-Assouline (2004), intervention au Commissariat général du Plan.

En termes prospectifs, on peut faire l'hypothèse que le transfert de technologies environnementales sera distinct selon les types de pollutions :

- pour les pollutions localisées à «effets immédiats» dont la causalité est relativement certaine, il est probable qu'on parvienne à une normalisation mondiale, en particulier en termes d'impacts sur la santé humaine. Déjà, l'OCDE prévoit d'établir, à échéance 2008, une standardisation mondiale de toutes les données sécurité (GHS). Le programme SAICM (Strategic Approach for International Chemical Management), soutenu par le PNUE, va dans le même sens. Il est peu probable qu'un pays accepte durablement des normes de santé inférieures à celles de ses voisins. La rapidité de la circulation de l'information à l'heure des TIC et la multiplication des «lanceurs d'alerte» rendent un scénario de «havre de pollution» pour les industries chimiques dans les pays émergents difficile à légitimer. De ce point de vue, la mise en place d'une base de donnée sur les substances dangereuses, à travers REACH et les autres initiatives, fournira incontestablement une base solide de contestation;
- pour les pollutions délocalisées à effet de long terme et à causalité plus incertaine, à l'instar des gaz à effet de serre, la normalisation sera sans doute considérablement plus longue à établir. Là, réside toute la difficulté à intégrer dans les mécanismes de flexibilité de Kyoto les pays émergents, et singulièrement la Chine et l'Inde. Ces effets de long terme à la causalité plus incertaine ne sont pas leur priorité. On constate ainsi que la consommation d'énergie des industries chimiques dans les pays non membres de l'OCDE a considérablement augmenté et qu'elles sont très dépendantes du charbon, en particulier en Chine ¹²⁴, ce qui accroît très significativement leurs émissions de CO₂. Elles sont, de ce fait, vraisemblablement plus importantes que celle du secteur chimique localisé dans les pays anciennement industrialisés, lesquels sont pourtant le premier émetteur industriel de gaz à effet de serre.

Enfin, le respect de normes minimales pour les produits chimiques importés devrait être favorisé par la mise en place de codes de conduite par les associations professionnelles du secteur (*Responsible Care*) et par la tendance à la demande de certification vérifiée par des tiers (ISO) du respect de ces engagements par les clients aval de la chimie (voire un *monitoring* impliquant les parties prenantes sociales).

IV.1.1.4. Vers de nouveaux procédés de production conduisant à la «chimie verte» et à un découplage croissance économique/empreinte écologique

L'avènement d'une «chimie verte», dont les processus de production permettraient de proposer aux clients avals des substances «neutres» pour la santé humaine, de limiter drastiquement l'ensemble des rejets polluants et de consommer moins de matières première ou énergétique, est encouragée par des dispositifs réglementaires. Ceux-ci incitent les industriels à limiter les rejets polluants à la source, renforcent la responsabilité juridique du pollueur (cas de l'arrêt Texaco) et lui imposent des études de risques sur ses activités productives (loi sur les risques technologiques) comme sur les usages des produits qu'elle vend (*REACH*). Ces réglementations répondent à une demande sociale forte qui peut menacer, à terme, l'activité chimique dans son ensemble. Le développement de la connaissance scientifique sur l'exposition des populations aux risques engendrés par les produits chimiques et l'aversion croissante des populations au risque (même si sa probabilité d'occurrence est faible) impose aux entreprises chimiques une amélioration constante de leurs processus de production. Ces contraintes pourraient cependant réduire la spécialisation aux marchés à forte valeur ajoutée et entraîner l'abandon de la production de masse (chimie de base).

Cette tendance peut, néanmoins, être contrecarrée par la nécessité pour l'industrie de concentrer ses processus d'innovation moins sur ses procédés de fabrication que sur ses «clients» et donc ses produits, même si ceux-ci peuvent être plus écologiques et plus sains. Néanmoins, cet effet devrait être faible en France et en Europe. Non seulement l'industrie aval est de plus en plus soucieuse de la manière dont ses intrants sont produits, du fait d'un risque de réputation et d'un risque juridique, et exige des certifications sur la gestion environnementale de ses fournisseurs mais, de plus, la réglementation *REACH* impose-telle à ces industries aval de tenir compte de l'exposition des populations à la toxicité des intrants chimiques dans les produits qu'elles vendent. Les deux phénomènes devraient inciter les chimistes à la substitution des intrants chimiques neutres aux substances dangereuses pour la santé humaine et à améliorer la qualité de leur processus de production.

^{124.} OCDE (2001), Environmental Outlook for the Chemicals Industry.

En revanche, la difficulté demeure d'une transformation plus radicale des processus de production, laquelle impose non seulement des coûts très élevés de recherche mais aussi de remplacement des équipements, sans parler de l'incertitude liée à la découverte et au développement de ces innovations. Si les vecteurs futurs de l'innovation sont bien identifiés, leurs applications environnementales et leur déclinaison sectorielle sont, en revanche, les parents pauvres des programmes de recherche. De même, la faiblesse des programmes de recherche sur la «chimie verte», au niveau national ou communautaire, contraste avec les engagements financiers en ce sens du Japon et des États-Unis, les principaux compétiteurs de l'Europe.

Un autre facteur peut contribuer à diminuer l'empreinte environnementale de la chimie : la tendance de certaines entreprises à vendre du service et non un produit. Dupont, par exemple, a vendu à la filiale britannique de Ford, non pas des pots de peintures mais un service de peinture (réalisé par Dupont luimême) sur la base d'un prix par véhicule peint. La société a donc été incitée à «économiser» la peinture, à la rendre plus «durable» et non à vendre le plus possible de peintures, rapidement obsolètes. De manière comparable, *Dow Europe* fournit un «service» de solvants chlorés et récupère les solvants utilisés. L'industrie chimique (en dehors de la pharmacie et de la parapharmacie) étant majoritairement une industrie qui opère en *B to B* (business to business), se prête bien à ce processus de transformation du produit en service. Néanmoins, cette tendance reste aujourd'hui très limitée quantitativement.

IV.1.1.5. L'impact d'une économie de la connaissance sur le secteur chimique 125

Seule une politique fondée sur la connaissance permettrait de compenser les pertes d'emploi prévisibles liées aux délocalisations, de maintenir l'avantage comparatif de la chimie française et européenne et de parvenir, de manière concomitante, à des améliorations environnementales.

Secteur Chimique en France: en % par rapport au scénario tendanciel

Un scénario d'économie de la connaissance, tel que promu par les sommets européens de Barcelone et de Lisbonne conduisant à atteindre l'objectif de 3 % de R&D, serait très favorable à la chimie européenne, française en particulier. Les projections réalisées grâce au modèle Nemesis montrent ainsi

-

^{125.} Cette partie reprend les conclusions du groupe Périclès du Commissariat général du Plan pour la chimie.

qu'un accroissement significatif des dépenses de R&D dans le secteur chimique permettrait le maintien d'une balance commerciale excédentaire ainsi qu'une croissance de la production et de l'emploi, la R&D étant très intensive en emplois.

Si les projections misant sur une économie de la connaissance prévoient que des gains en revenu et en emploi considérables sont réalisables à moyen terme, elles montrent également que la réduction des émissions de gaz à effet de serre, uniquement tirée par la dématérialisation de l'économie, s'avèrerait insuffisante pour atteindre les objectifs de réduction fixées aux niveaux communautaire et national. Seule une combinaison des politiques d'innovation et de réduction des dommages environnementaux peut permettre d'atteindre un résultat équilibré à long terme entre préservation de l'environnement, soutien à la croissance économique et à l'emploi.

Par ailleurs, cette évolution pourrait être contrecarrée par une exhacerbération de la concurrence par la R&D, laquelle pourrait menacer l'avance technologique européenne.

Enfin, cette hypothèse risque de renforcer les inégalités territoriales : les régions, qui cumulent déjà les spécialisations sectorielles les plus innovantes (chimie fine et de spécialité, pharmacie et parapharmacie) et des effets d'agglomération et d'externalités de connaissance importants, seraient favorisées. Ceci conduirait à polariser les activités chimiques performantes dans les grandes agglomérations (principalement région lyonnaise et Île de France), au détriment des autres pôles régionaux.

En matière d'emploi, ce scénario est très favorable aux travailleurs qualifiés, dont la mobilité s'accroîtrait encore, mais défavorable aux travailleurs peu qualifiés.

IV.1.1.6. Vers un accroissement de la participation des acteurs sociaux aux régulations du secteur

Trois hypothèses peuvent être envisagées :

- une convention collective internationale du secteur chimique est conclue et s'applique non seulement aux grands groupes mais aussi aux PME-PMI du secteur que ce soit dans les pays anciennement industrialisés ou dans les pays émergents. Elle intègre, sur le modèle de certaines conventions signées par des grands groupes, à la fois les questions d'emploi, de conditions de travail, d'hygiène et de sécurité et d'impact sur l'environnement. Les ONG sont associées aux négociations sur certains contenus et assurent, conjointement avec les syndicats, une certaine forme de *monitoring*, en particulier dans les pays où le syndicalisme est peu développé ;
- ce type d'accord est limité aux grands groupes et aux pays industrialisés; des accords-cadres se développent au niveau européen, différents dans leur contenu de ceux développés en Amérique du Nord. Dans le cadre des conventions communautaires, un effort d'harmonisation accru avec les pays qui bénéficient de la politique de voisinage est consenti et les pays sont encouragés, par la signature d'accords avec l'Union, à mettre leur industrie «aux normes». Les syndicats s'associent en amont aux ONG environnementales pour définir certains enjeux mais restent les seuls maîtres d'un dialogue «social»;
- la confrontation entre les syndicats et les ONG s'accentue du fait des pertes d'emploi, de l'impossibilité des syndicats à intégrer les questions environnementales et d'une attitude *hard green* des ONG environnementales, peu soucieuses des conséquences sociales des exigences environnementales. De ce fait, les entreprises chimiques sont encouragées à «jouer» les unes contre les autres, et à choisir leurs interlocuteurs en fonction des enjeux.

IV.1.2. Des scénarios entre contrainte environnementale et opportunité technologique

Les scénarios présentés peuvent avoir lieu de manière consécutive ou simultanée, selon les niveaux d'intervention publique, les territoires, voire les sous-secteurs de la chimie.

IV.1.2. 1. Scénario «recherche d'abord»

Sous la poussée des réglementations environnementales, des demandes sociales et des incitations nationales et communautaires qui ont permis un développement des mécanismes incitatifs en faveur de la recherche et de l'innovation, le secteur parvient à réaliser une «chimie des interactions faibles» (cf.

Armand Lattes) ou une chimie verte. Les progrès technologiques permettent désormais de réaliser des synthèses dans les laboratoires en se préoccupant systématiquement de leur toxicité sur la santé humaine et sur l'environnement. Les chimistes travaillent désormais avec des solvants qui ne produisent pas de composés organiques volatils (donc qui ne partent pas dans l'atmosphère) et avec des procédés qui évitent la formation de produits secondaires et sont à risques limités. Les innovations dans le domaine des nanomatériaux autorisent la mise en place de très petits réacteurs, moins consommateurs de matière première et énergétique et peu producteurs de déchets. Les risques d'accident sont dès lors mieux confinés à l'intérieur des usines qui sont disséminées sur le territoire avec des zones de risques aux alentours moins étendues.

La chimie lourde, bien qu'en décroissance relative, parvient à se maintenir en transformant radicalement ses procédés de fabrication sur l'exemple des aciéristes. Les progrès réalisés conduisent à une diminution de ses coûts en matières premières et énergétiques qui font plus que compenser le poids des investissements engagés. Néanmoins, seuls les grands groupes disposant de moyens financiers conséquents y parviennent. La chimie fine et de spécialité ainsi que la pharmacie progressent très nettement.

Les risques liés aux nanosciences et aux biotechnologies ont été maîtrisés par les grands programmes de recherche nationaux et communautaires et des débats publics ont été organisés favorisant à la fois une meilleure compréhension des risques et des opportunités associées. Leur usage a été encadré par une réglementation communautaire et nationale permettant d'en limiter les effets potentiellement négatifs.

Les opportunités d'emploi dans le secteur de la recherche ont renforcé l'attractivité des filières de formation des chimistes qui se sont elles-mêmes orientées vers une plus grande pluridisciplinarité associant des compétences en matière de toxicité et en matière environnementale.

Néanmoins, on assiste à des disparités croissantes entre territoires, les régions les moins bien dotées en ressources d'innovation voyant leur attractivité s'infléchir durablement. Des problèmes de reconversion des employés des usines «traditionnelles» se font sentir, tandis que des tensions sur les emplois qualifiés apparaissent.

L'impact de l'industrie chimique sur l'environnement et sur la santé humaine est très significativement amélioré conduisant à une meilleure acceptation de cette activité. La demande des chimistes est de plus en plus alimentée par la demande en écotechnologies des industries aval qui cherchent à conquérir ces nouveaux marchés en France, en Europe et dans les pays de l'OCDE mais aussi dans les pays émergents. Ces derniers, en effet, ont vu leurs problèmes environnementaux croître de manière non «soutenable», et deviennent également des marchés pour ces technologies.

Cependant, des problèmes persistent tant sur la maîtrise des technologies que sur les pollutions non localisées. Les technologies utilisées en dépit des progrès substantiels qu'elles ont permis suscitent de nouvelles craintes du fait même de la transformation de la nature et du vivant qu'elles impliquent. En dépit de progrès significatifs dans cette maîtrise, de nouvelles contestations émergent. Les gaz à effet de serre mais aussi les composés volatils qui peuvent circuler sur de très longues distances, s'ils sont partiellement maîtrisés en Europe, continuent de croître de manière irraisonnée dans le reste du monde, en particulier dans les pays émergents où ils atteignent des niveaux inégalés. Le transfert de technologie est en effet limité par la volonté de maintenir une avance technologique en France et en Europe.

IV.1.2.2. Scénario «environnement d'abord»

En raison de la demande sociale en faveur d'une réglementation de plus en plus contraignante à l'égard de la chimie, d'une insuffisance de la recherche, de problème d'accès aux matières premières à des coûts compétitifs et d'une hostilité sociale à l'innovation (cf. nano-matériaux), la part de marché de la chimie française et européenne est divisée par deux, à horizon de quinze ans. Il est vraisemblable que la chimie de base résiste moins bien à la concurrence mondiale.

L'hypothèse d'un accident de grande ampleur en Europe renforcerait la probabilité d'occurrence de ce scénario.

Dans ce scénario, le besoin en produits chimiques est davantage alimenté par les filiales des grands groupes européens (du fait du maintien d'une forte réglementation) et des nouveaux compétiteurs asiatiques. Le trafic portuaire et la desserte ferroviaire pour des marchandises qui s'y prêtent bien subissent une forte pression qui nécessite une transformation anticipée d'infrastructures (aménagement des ports et amélioration de la desserte de leur *hinterland*).

Les groupes chimistes français conservent dès lors essentiellement les activités très intensives en R&D et renforcent leur activité logistique et d'acheteurs mondiaux. La pression sur les fournisseurs des pays émergents s'accroît, sous l'effet conjugué de la pression des associations environnementalistes, des syndicats, des consommateurs finaux et des pouvoirs publics.

La régulation internationale qu'elle soit le fait des institutions internationales ou des entreprises ellesmêmes, en collaboration avec les syndicats mondiaux et les grandes ONG environnementales, prend le pas sur les réglementations étatiques. Des conventions internationales sont signées permettant de lister les substances les plus dangereuses et de limiter leur usage. Le *Responsible Care* se transforme en une plate-forme mondiale intégrant les différents aspects du développement durable, y compris les aspects sociaux qui ne sont pas couverts aujourd'hui. Néanmoins, les normes s'élaborant à un niveau international avec des acteurs de niveaux de développement différents, les exigences sont minimales en termes sociaux, plus affirmées en matière sanitaire dans la mesure où les marchés importateurs des pays de l'OCDE manifestent un souci croissant de sécurité, plus faibles en ce qui concerne les rejets polluants dans l'air, les sols et l'eau, bien que de nouvelles exigences apparaissent dans les pays du Sud. En revanche, en matière d'émissions de gaz à effet de serre, la chimie mondiale se distingue toujours par sa très forte prégnance sur ces rejets.

IV.1.2.3. Scénario «intégration d'abord»

Les pouvoirs publics, les acteurs sociaux, ONG et syndicats, et les entreprises du secteur parviennent à mettre en place de manière concertée des régulations qui préservent un équilibre plus harmonieux des demandes civiles, sociales et économiques. Des études sont systématiquement réalisées concernant l'impact sur la croissance, sur l'emploi, sur la santé humaine ou sur l'environnement, des décisions des entreprises ou des pouvoirs publics. La connaissance des interactions progresse, de même que la maîtrise des impacts sanitaires et environnementaux qui font l'objet d'une demande sociale très forte. Dans ce scénario, l'attention portée à la sécurité sous toutes ses formes est déterminante.

Parallèlement et selon le même principe, les grands programmes de recherche de l'industrie sont réalisés en concertation avec les pouvoirs publics et les industries aval et font l'objet de grands débats qui permettent de déboucher sur des innovations autant organisationnelles que technologiques.

Dans ce contexte, les disparités entre territoires font l'objet d'une attention particulière de l'ensemble des acteurs qui veillent à ce que certains sites ne soient pas définitivement appauvris.

Dans cette hypothèse néanmoins, les problèmes de réactivité de l'industrie chimique et de délais de mise sur le marché de leurs produits sont considérablement renforcés par la multiplication des procédures imposées réglementairement ou conventionnellement.

De même, une moins grande attention est portée aux émissions polluantes non localisées en France et en Europe conduisent à de faibles améliorations mondiales en ce domaine.

IV.2. Les écotechnologies et les éco-industries, vecteurs de croissance technologique «verte»

IV.2.1. Un potentiel de création de marché et d'innovation

Les problèmes environnementaux, au sens large, sont à la fois la source historique et le stimulant des écotechnologies et des éco-industries et fondent leur dynamisme. Ces secteurs permettent de répondre à la «crise de croissance écologique des pays émergents» et à la réglementation environnementale en Europe (notamment sur les questions de santé/environnement...) qui encourage la mise en place de procédés de fabrication moins nocifs pour l'environnement.

L'importance des exigences juridiques et sociales en matière environnementale semble appelée à se renforcer, non seulement en France et en Europe, mais également dans le reste du monde. Les écotechnologies devraient ainsi prendre un poids considérable dans le budget des entreprises et modifier leur structuration. Outre le recours à l'externalisation, la gestion des risques environnementaux et la diffusion des écotechnologies appellent une réorganisation interne de l'entreprise, axée sur la centralisation permettant des économies d'échelle ¹²⁶. Les législations sur les émissions de CO₂ illustrent cette dynamique. Elles accroissent en effet la profitabilité des écotechnologies, permettent de dégager des bénéfices de la vente des droits d'émission non utilisés et d'œuvrer à l'édification de barrières non tarifaires à l'importation. De plus, l'existence d'une réglementation rigoureuse amène les entreprises à conduire l'expertise de leurs rejets afin de pouvoir comparer et planifier les coûts et bénéfices éventuels de leurs actions. Une telle expertise est, en elle-même, un marché important pour les biotechnologies par exemple.

La pression financière des investisseurs sur les entreprises pour la réduction des émissions de CO₂ est, depuis peu, un élément important de la réforme de la *Corporate Governance*. Comme le soulignent Christoph Grobbel, Jiri Maly et Michael Molitor ¹²⁷, l'impératif environnemental concerne non seulement les entreprises les plus polluantes mais toutes les formes d'activités. L'incertitude sur l'adoption de normes et de régulations revêt, dès lors, une importance inédite. Dans ce contexte, les écotechnologies constituent une réponse appropriée aux inquiétudes des actionnaires et investisseurs financiers.

Au niveau européen, la Commission estimait, en 1999, à 30 000 le nombre d'entreprises appartenant au secteur de l'environnement, chiffre susceptible d'avoir évolué à la hausse depuis. En France, les écotechnologies sont devenues un secteur à part entière ¹²⁸.

IV.2.1.1. Un marché en croissance

D'une manière générale, le marché des technologies environnementales devrait connaître une croissance de 50 % dans les dix prochaines années ¹²⁹. Quant au marché mondial des éco-industries *stricto sensu*, il connaît actuellement une croissance d'environ 5 % par an ¹³⁰.

Les opportunités de développement dans la décennie à venir se situent *a priori* davantage dans les marchés émergents en forte croissance (Chine et Asie du Sud-Est, Amérique du Sud et nouveaux membres de l'Union européenne). Ils pourraient représenter, à terme, 15 % du marché ¹³¹. Néanmoins, compte tenu des barrières non tarifaires existantes et du caractère encore souvent public des secteurs de l'eau et des déchets, la croissance potentielle pour des opérateurs privés sur ces marchés pourrait être inférieure à ce que laisse supposer la croissance des besoins dans ces régions du monde, à quoi s'ajoute les facteurs risques-pays qui ne permettent pas de sécuriser les investissements ou les contrats de long terme. Aujourd'hui, les opérateurs privés restent très majoritairement positionnés sur leurs marchés domestiques (à plus de 70 % pour les États membres de l'Union européenne).

En outre, les pays développés, dont on considérait jusque récemment qu'ils représentaient des marchés environnementaux matures, connaissent un regain de croissance, notamment dans la gestion des ressources en eau (particulièrement au Sud de l'Europe), essor qui devrait s'accentuer sous l'effet du changement climatique et de l'aridité croissante des zones méditerranéennes de l'Union, mais aussi sous l'impact de nouvelles réglementations environnementales communautaires.

129. Sylvie Faucheux (2004), Informal Environment Council.

_

^{126.} Andreas Merkl, Harry Robinson (2005), «Environmental Risk Management: Take it back from the lawyers and engineers», *The McKinsey Quarterly*, 11 avril.

^{127.} Christoph Grobbel, Jiri Maly et Michael Molitor (2005), «Preparing for a low-carbon future», *The McKinsey Quarterly*, 11 avril.

^{128.} Cf. chapitre 1.

^{130.} Adrian Wilkes (2004) du European Committee of Environmental Technologies Suppliers Associations, exposé prononcé à l'occasion de la Semaine verte, juin.

^{131.} Cf. chapitre Premier.

IV.2.1.2. Un fort potentiel d'innovation

Il existe un consensus assez large pour considérer l'environnement comme un champ majeur d'innovations technologiques à l'horizon 2020.

Les grands axes d'innovation identifiés sont les suivants :::

- *les détecteurs avancés (horizon 2015)* comme outils de contrôle et de compréhension locale et globale des écosystèmes ;
- *les voitures propres (horizon 2010)*: batteries alternatives, injection directe, pile à combustible, recyclabilité accrue (l'Europe et la France sont en avance sur ce domaine);
- le recyclage des produits et des déchets (horizon 2007-2016): les nouvelles techniques de gestion de la production (analyse du cycle de vie), l'amélioration de la responsabilité des producteurs (innovation affirmée par la directive européenne sur la politique intégrée des produits) devraient conduire, dès 2007, à une utilisation largement répandue du recyclage plastique; en 2016, la majorité des biens manufacturés devraient utiliser des matériaux recyclés; l'Allemagne est très clairement leader dans ce secteur et l'Europe, d'une manière générale, détient une position forte;
- *le traitement de l'eau intelligent (horizon 2012)*: c'est l'Europe et surtout la France qui se trouvent en bonne position pour des techniques dont l'utilisation devrait exploser après 2012;
- la gestion globale de l'environnement (horizon 2020) : les techniques relatives à la compréhension globale de l'écosystème, la désertification, la qualité du sol, devraient être applicables vers 2016-2020. L'introduction d'espèces résistantes à la sécheresse et au sel devraient se propager après 2020 ;
- les procédés industriels propres et la micro fabrication (horizon 2010): selon les études menées aux États-Unis, au Japon et en Allemagne, l'écologie industrielle, c'est-à-dire les procédés utilisant moins de matière et qui produiront moins de déchets, serait adoptée dès 2010.

Les technologies relatives à l'énergie sont celles dont la diffusion est prévue à plus long terme :

- les énergies renouvelables et les nouvelles technologies de l'énergie (horizon 2020-2030) : malgré les réussites récentes dans la diffusion et dans la production d'énergies renouvelables en Europe, l'Europe est moins avancée que les États-Unis et le Japon. Le photovoltaïque est l'une des sources les plus prometteuses. L'hydrogène ne sera pas utilisé couramment avant 2026. L'énergie de fission pourrait représenter 50 % de la génération d'électricité à partir de 2030. Les Français se montrent plus optimistes dans ce secteur où ils sont plus avancés ;
- *l'efficacité énergétique améliorée (horizon 2020)*: dans le domaine des transports (voiture à pile à combustible, avions à hydrogène, transport intelligent, multi-modal...), dans la construction et le bâtiment (fenêtres et façades intelligentes), dans l'industrie de base (production d'acier économe), etc. Grâce à diverses innovations, l'efficacité énergétique devrait être globalement améliorée de 50 % d'ici à 2020.

Toutes ces éco-innovations seront très dépendantes des grands *drivers* de progrès technologique que sont les technologies de l'information et de communication (TIC), les nanotechnologies, les matériaux avancés et les biotechnologies.

Deux thèses s'affrontent, cependant, au sujet de l'impact des innovations sur la croissance :

- soit l'investissement prioritaire de l'industrie dans l'éco-innovation se fait au détriment d'innovations plus directement productives et rentables, en lien avec le «cœur de métier de l'entreprise», ce qui a pour conséquence *in fine* de réduire la croissance ;
- soit l'innovation environnementale entraîne une innovation globale intégrée qui assure un avantage comparatif et contribue à relancer d'autant la croissance économique.

Dans ce dernier cas de figure, apparaît la perspective d'une création nette de nouveaux secteurs, susceptible de renforcer encore ce *momentum*. Un scénario très «environnemental» mettrait en cohérence la naissance de nouvelles demandes environnementales qui solvabiliseraient des pans entiers de nouveaux métiers et trouveraient un débouché naturel aux investissements R&D réalisés (*push and pull*). Dès lors, on peut imaginer que des industries assez peu intensives en R&D aujourd'hui, comme les prestataires de services ou les collectivité locales, se transforment, ou que de nouveaux opérateurs sur

_

^{132.} Sylvie Faucheux (2005), intervention au Commissariat général du Plan, janvier.

ces mêmes services mais orientés vers les particuliers et industriels émergent avec des intensités de dépenses en R&D comparables à celle de secteurs comme l'automobile ou même la pharmacie.

IV.2.2. Les écotechnologies et les éco-industries : quatre scénarios à l'horizon 2020

IV.2.2.1. Scénario «croissance technologique»

L'Union européenne met en place une véritable «économie de la connaissance» dans une optique de croissance par l'innovation mais sans motivation environnementale particulière. Les marchés se solvabilisent simultanément à la montée en puissance de certaines attentes sociétales : prise en charge des personnes âgées (volet santé, télécoms, matériaux), obésité (biotechnologies..), maladies dégénératives (biotechnologies). De fait, le moteur «sociétal» permet l'émergence de nouvelles demandes et de nouveaux marchés en phase avec les innovations technologiques. Néanmoins, dans ce scénario, à horizon de quinze ans, ces évolutions, plutôt centrées sur de nouveaux modes de consommation, ne reflètent pas de nouvelles «demandes environnementales», à l'exception des questions énergétiques.

L'Union européenne investit 3 % de son PIB dans la recherche à l'horizon de 2020. Cet effort va de pair avec une certaine intégration européenne qui n'entraîne pas de modification dans la proportion des financements européens (interprétation du Pacte de stabilité permettant des investissements importants en R&D et donc le début d'une coordination budgétaire). Le budget de R&D communautarisé reste assez faible et est investi prioritairement au niveau national (mais selon des logiques d'excellence et de «référentiel» européen) et sur le mode intergouvernemental. L'espace européen de la recherche se met progressivement en place sur des logiques de concurrence, et, au coup par coup, à travers des coopérations intergouvernementales ou entre instituts de recherche sur certains thèmes. L'Union se spécialise davantage dans des activités à fort contenu technologique et dispose d'avantages comparatifs importants face à ses concurrents. Ce faisant, elle investit dans les grandes technologies transversales qui irriguent tous les champs économiques (TIC, biotechnologies, nanotechnologies). Son niveau de PIB augmentant, le recours aux services croît et l'économie se dématérialise davantage. Il peut en résulter une diminution de certaines tensions environnementales mais, en même temps, la création de nouvelles pollutions (pollution liée aux TIC et risque d'entropie...), de telle sorte que l'effet dominant sur l'environnement est incertain. Il n'y a pas d'investissement communautaire massif dans la recherche environnementale mais l'Union européenne dispose de ressources et «de modes de consommation» permettant potentiellement d'investir dans certains domaines environnementaux, tant en équipements qu'en services.

Toutefois, les entreprises n'investissent dans l'environnement qu'en fonction de critères de compétitivité, à court et moyen termes, et de rentabilité des investissements privés. Les écotechnologies (hors énergie) se développent alors de manière non concertées, sur la base d'une logique opportuniste d'innovation : des PME innovantes valorisent des découvertes dans les technologies transversales sur les secteurs des déchets et de l'eau. L'esprit d'entreprise est favorisé par une certaine décentralisation et un pouvoir local accru favorisant les PME innovantes.

Dans le même esprit, les normes environnementales se focalisent davantage sur les objectifs que sur les moyens et autorisent plus de créativité. À partir de 2013, le financement de la PAC est largement revu à la baisse en faveur de la R&D. Le tournant environnemental de l'agriculture s'accentue. En France, un marché spécifique des éco-industries permettant la conversion des exploitations agricoles se développe. Au niveau mondial, l'énergie est un problème pris au sérieux, à la fois sous l'angle des nouvelles sources d'énergies et de l'efficacité énergétique. Dans ce domaine, des avancées ont lieu et permettent des retombées dans les services énergétiques. Néanmoins, il n'y a pas de gouvernance internationale verte, mais plutôt une compétition entre pays pour découvrir les meilleures technologies de remplacement. Le changement climatique n'est pas maîtrisé à cette échéance. Les tendances actuelles se poursuivent. L'Union européenne est plutôt suiveuse dans certains domaines énergétiques (par exemple, la séquestration du carbone ou l'hydrogène), à l'inverse du Japon ou des Etats-Unis, et en avance sur d'autres (véhicules propres, énergies renouvelables et nucléaire). Elle se fait distancer par ses concurrents sur les questions d'efficacité énergétique, du fait de l'attitude plus proactive de certains pays comme le Japon.

La réglementation européenne environnementale reste assez forte, mais ne promeut pas d'actions particulières propices aux changements de comportements des citoyens et des entreprises. L'approche européenne est plutôt réactive face aux questions d'environnement. Des partenariats internationaux peuvent se nouer et créer des différences intra européennes dans l'emploi d'écotechnologies. À plus long-terme, ce scénario n'est pas vraiment durable, le changement climatique n'ayant pas été maîtrisé. Il peut donc mener à des crises fortes, parmi lesquelles des crises sociétales de rejet du progrès, sauf occurrence d'une rupture technologique sur l'économie de l'hydrogène ou la séquestration du carbone.

IV.2.2.2. Scénario «divergence européenne»

Il y a peu de coordination politique et économique en Europe. La stratégie de Lisbonne est faiblement mise en œuvre et ses résultats ne sont pas au rendez-vous. La croissance est faible, le chômage augmente et le vieillissement de la population, conjugué au risque de décrue démographique, aggrave les tensions sociales. Les délocalisations s'intensifient et la concurrence par les coûts intra européens et extra européens se renforce. Dans ces conditions, la mise en œuvre de la réglementation environnementale devient de plus en plus difficile. Le marché européen se heurte à la concurrence du moins disant environnemental et finit par assouplir sa législation en la matière. Les incitations à l'écologie industrielle diminuent fortement. Restent les réformes liées aux questions énergétiques.

Parallèlement, deux stratégies s'affrontent : l'alignement sur le moins disant social et le repli sur des systèmes sociaux nationaux. Face aux tensions sociales et à la difficulté de négocier des accords favorables à l'OMC, l'Union européenne prend de la distance avec les aides d'États pour éviter l'éclatement et «autorise» un repli sur les systèmes nationaux. Au niveau mondial, les BRICs 133 accordent une attention plus grande aux questions environnementales. Les questions énergétiques font l'objet d'un consensus «minimal» au niveau international, ce qui permet d'évacuer le débat au niveau des scènes européennes. D'autres concurrents (États-Unis, Asie ?) trouvent des solutions énergétiques qu'ils brevètent. L'Europe est en position de rattrapage, y compris sur les sujets environnementaux. Il y a peu d'efforts coordonnés et l'Europe se conçoit alors essentiellement comme une «barrière» possible face à la mondialisation. Les divergences entre les États membres s'accentuent. Certains pays high-tech et/ou «verts» (Pays nordiques) continuent de se développer et modifient leurs modes de vie pour anticiper les crises énergétiques et le changement climatique. D'autres (France?) jouent le social contre l'environnemental.

IV.2.2.3. Scénario «intégration verte sans recherche»

L'Union politique se renforce. Le budget européen reste quasi inchangé; l'évolution provient donc d'actions budgétaires synchronisées et d'une meilleure coordination entre la Banque centrale européenne (BCE) et les politiques budgétaires nationales. Elles permettent d'accompagner des réformes structurelles sur le marché du travail. Il n'y a pas de remise en cause des principales politiques de l'Union et, notamment, de la réglementation environnementale. La directive Services et Services financiers est mise en place et le marché intérieur de l'Union retrouve une certaine vigueur. Néanmoins, les États membres conservent chacun leur politique de recherche et l'investissement en R&D n'augmente pas significativement. La persistance d'un marché intérieur important masque la poursuite des délocalisations industrielles qui constituent un risque à plus long terme. Les tensions sociales sont, dans un premier temps, apaisées par une baisse du chômage. Au niveau mondial, d'autres pays investissent et l'écart se creuse en matière de R&D. La conjugaison de choix «normes» au niveau européen et «R&D» ailleurs peut cependant permettre d'améliorer l'avenir environnemental. Les grands opérateurs environnementaux européens (qui peuvent s'approvisionner en techniques et technologies hors de l'Union) se développent et proposent de nouveaux services en ligne. Le tissu des PME environnementales innovantes ne se développe que partiellement. Les écotechnologies sont orientées vers des améliorations incrémentales. Les villes européennes deviennent un modèle de développement urbain, ce qui renforce un peu plus les grands opérateurs environnementaux qui commencent à exporter davantage leurs services dans les BRICs. L'Union développe une position forte sur l'environnement dans les instances internationales et conduit les opérateurs industriels des PED à adopter des normes plus contraignantes pour exporter vers l'Union européenne. Ce scénario peut connaître une bifurcation en fonction du degré de la prise en charge du changement climatique au niveau mondial. Dans le meilleur des cas, un

^{133.} BRICs: Brésil, Russie, Inde et Chine.

changement de comportement chez les citoyens favorise le développement de marchés et de modes d'organisation verts (conformément à la législation), fondés sur des innovations plus organisationnelles que technologiques et sur des technologies en portefeuille (véhicules propres, habitat mieux isolé et démarche d'efficacité énergétique...). Néanmoins, les grandes ruptures technologiques ont lieu hors d'Europe et entraînent une dépendance qui menace cet équilibre. D'autant que les effets de relance budgétaire et les marges de manœuvre libérées par les réformes structurelles finissent par se heurter à un manque de dynamisme des secteurs industriels, avec une R&D dont la performance s'érode peu à peu.

IV.2.2.4. Scénario Europe à la pointe

L'Union s'intègre et met notamment l'accent sur une politique de la connaissance soutenue par une interprétation «investissement» du Pacte de stabilité avec un taux de R&D atteignant les 3 % du PIB vers 2015/2020, conjointement à une priorité environnementale forte. La recherche s'inscrit toujours majoritairement dans un cadre national et dans une logique de compétition européenne, mais les systèmes nationaux qui investissent dans la recherche s'organisent en fonction de critères de visibilité et de bonnes pratiques internationales. La croissance se redresse. Concernant l'environnement, des grands programmes de coopération se mettent en place, notamment sur les questions énergétiques. Les conditions sont réunies pour soutenir l'innovation en général et celles des PME innovantes en particulier.

Dans le même temps, les approches sociétales et d'implications des parties prenantes dans les choix d'investissements technologiques se développent. Un cercle vertueux liant demande sociale et innovation se met en place. Les questions environnementales sont primordiales, aussi bien sur le plan de la gestion des ressources que de la question énergétique. La cohérence entre les différentes politiques de l'Union est recherchée. Ainsi, les financements en R&D soutiennent un ensemble de technologies permettant des ruptures écotechnologiques. Il s'agit non seulement de technologies transversales (et de leurs applications environnementales) mais aussi de technologies permettant de révolutionner les modes de vie et les modes d'investissement. Par exemple, les programmes de modélisation des systèmes complexes, sur lesquelles l'Union dispose déjà d'une avance, se développent pour permettre de nouvelles approches en termes de coûts globaux et permettent de mieux évaluer les impacts directs et indirects des écotechnologies. La crédibilisation des approches en fonction des coûts globaux facilite la mise en place d'un système assurantiel qui renforce certains marchés comme celui de la pollution des sols. Ces approches facilitent aussi les changements radicaux d'organisation fondés sur l'écologie industrielle.

Le marché des services environnementaux se libéralise en vue d'une meilleure performance environnementale. Les fonds européens accordés aux PECO deviennent compatibles avec des partenariats publics/privés (PPP) et des concessions de longue durée généralisent le marché tenu par les grands opérateurs européens de services environnementaux. Ces derniers sont incités à acheter davantage de technologies innovantes, du fait de cahiers des charges environnementaux exigeants. Ceci est rendu possible par l'effort de R&D réalisé par les PME innovantes, en lien avec la recherche publique. La recherche publique intègre désormais largement les démarches interdisciplinaires. L'agriculture européenne poursuit sa mue. L'innovation est également organisationnelle, éducative... Une partie significative de la consommation européenne se réoriente vers la consommation environnementale. Le marché intérieur européen des éco-industries se développe très fortement. L'Union ne parvient pas, dans un premier temps, à étendre ses normes au niveau mondial et soutient ses exportations à haute valeur ajoutée. Néanmoins, forte de ses avancées en écotechnologies et grâce à une politique extérieure plus coordonnée, l'Union européenne met à disposition des PED ses innovations dans le domaine de l'eau et des déchets ou de la gestion urbaine. Les problèmes mondiaux (eau, énergie) continuent de se poser. Néanmoins, au niveau européen, le *mix* énergétique se rééquilibre et le marché environnemental devient très attrayant. À plus long terme, ce modèle de développement est susceptible de diffuser ses normes et ses standards technologiques.

IV.3. Le secteur de la logistique/transport, un développement freiné par la hausse du carburant et la pollution urbaine

Le transport de fret s'intègre aujourd'hui dans une activité plus vaste, la logistique, née dans les années 1980 de la volonté de la grande distribution d'organiser et d'externaliser le transport et certaines activités associées. Si une nette distinction a longtemps été opérée entre les activités de production à

proprement parler (incluant certains services) d'une part, et le transport considéré comme un service indépendant, d'autre part, la frontière s'est aujourd'hui déplacée pour intégrer l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement : c'est désormais la logistique dans son ensemble, qui associe au transport d'autres activités tout aussi importantes (gestion des stocks, entreposage, conditionnement, ...), qui doit être considérée comme l'activité de service de base associée à l'activité de production. C'est autour de cette activité multiforme que les entreprises de logistique cherchent à optimiser leurs résultats. L'importance du maillon transport s'en trouve relativisée et les changements dans l'organisation des transports (choix du mode, taille des envois, etc.) ne sont plus conçus de façon isolée mais dans le cadre d'une organisation d'ensemble. Ces opérateurs connaissent aujourd'hui une vague de concentration sur quelques grands groupes qui, seuls, peuvent par le volume de leur clientèle optimiser le chargement des camions et éviter les retours à vide.

Maillon essentiel de l'activité transport/logistique, le transport est aussi un enjeu de première importance dans le développement durable. Il est à lui seul responsable de 35 % des émissions de CO₂ et de 28 % de l'ensemble des émissions de gaz à effet de serre. Il est également à l'origine de pollutions atmosphériques qui menacent la santé humaine (particules, NOx et SO₂). L'activité logistique est, enfin, un secteur d'activité où les conditions de travail sont pénibles (chauffeurs routiers) et souvent très précaires (employés dans les sites de stockage). C'est, enfin, un secteur à la frontière du privé et du public dans la mesure où la puissance publique détermine et finance les infrastructures de transport.

IV.3.1. Le secteur des transports : un avenir marqué par la hausse du prix du pétrole et la nécessité de diminuer les émissions polluantes

IV.3.1.1. Vers un système de permis d'émissions appliqué au transport ?

Le système de permis d'émission de gaz à effet de serre, mis en place en Europe depuis le 1^{er} janvier 2005, conformément au protocole de Kyoto, ne concerne pas l'activité transport qui échappe donc, pour l'instant, à toute mesure d'encadrement. Néanmoins, un système dual, dans lequel l'industrie est soumise à contrainte *via* les permis d'émission mais non le transport, ne saurait perdurer et il est probable qu'une forme d'encadrement des émissions de gaz à effet de serre du transport voit le jour à moyen terme.

Dans cette perspective, un système, analogue à celui qui vient d'être mis en place pour l'industrie, serait préférable à des mesures de type réglementaire ou fiscal. Des réflexions ont d'ailleurs été lancées à ce sujet, dès 2002, par l'OCDE, réflexions reprises aujourd'hui en France pour le transport de fret, par le Laboratoire d'économie des transports de Lyon (LET) dans le cadre du PREDIT. De même, dans le domaine du transport aérien intra européen, un projet de directive communautaire est en préparation, instaurant un système de permis d'émission échangeables entre compagnies. Du fait de l'impossibilité «d'attribuer» les émissions de GES du transport international à un pays, on peut imaginer qu'un système mondial d'échanges de permis se mette en place pour les compagnies aériennes, sur une base volontaire dans un premier temps, afin de compenser la limitation du protocole de Kyoto aux émissions nationales.

S'il est probable que le transport n'échappe pas à un système de permis d'émission comparable à celui mis en place dans l'industrie au niveau européen, l'incertitude demeure quant à la rigueur de ce plan : suivra-t-on la proposition de diviser par quatre les émissions à l'horizon 2050, ce qui conduirait à des mesures très restrictives ?

IV.3.1.2. La résistible hausse du prix du transport ?

La diminution du coût des transports, en particulier ceux du fret (routier et maritime), est une tendance lourde qui s'explique par le faible coût du carburant depuis le contre-choc pétrolier, les gains de productivité élevés (augmentation des gabarits des camions et des bateaux, développement des porteconteneurs), le développement des infrastructures (réseaux autoroutiers et aménagement des ports) et la modération salariale liée à une concurrence très forte et à des conditions de contrôle difficiles. Cette évolution tendancielle pourrait néanmoins s'infléchir à l'avenir.

Le prix du carburant ne pourra en effet qu'augmenter sous l'effet d'une raréfaction des ressources, d'une demande croissante de la part de pays d'un poids significatif dans l'économie mondiale, en forte

croissance et sans ressources pétrolières propres (Chine, Inde ...) et de la fixation progressive d'un coût du carbone, suite à l'application du mécanisme de flexibilité de Kyoto. L'ampleur de cette hausse est en revanche incertaine, comme le montrent les résultats très contrastés d'analyses récentes. Ainsi, l'étude du ministère des Transports ¹³⁴ conclut à une stabilisation du prix du pétrole à 35 \$/baril entre 2020 et 2050, tandis que l'Agence internationale de l'énergie, dans un rapport récent ¹³⁵ prévoit une tension de longue durée sur le marché du pétrole. D'autres études, tout aussi récentes et sérieuses, prévoient, quant à elles, que le baril de pétrole pourrait atteindre, à terme, 105 \$ ¹³⁶, voire 380 \$ ¹³⁷. Il va sans dire qu'une crise énergétique majeure, avec une multiplication par dix du prix du pétrole, aurait des conséquences considérables sur l'activité transport.

La hausse du carburant ne pourra être compensée que par des progrès technologiques permettant des économies d'échelle. Or, ces progrès ont déjà été largement effectué par le passé : pour le mode routier, l'accroissement de la capacité des camions n'est plus un enjeu (allègement du fret) et le réseau autoroutier est pratiquement achevé. Pour le maritime, la capacité des navires et, dans une moindre mesure, des ports tend, sans doute, vers une limite.

Il est prévisible, par conséquent, que l'activité du transport se contracte alors que, par le passé, sa croissance a été très supérieure à celle du PIB. La Division internationale du travail, qui fonde l'organisation mondiale de l'activité économique, est un processus autorisé par l'existence d'un transport peu coûteux. Si les coûts de transports augmentent plus vite que les coûts de production, ce modèle n'est plus profitable et le retour à un mode de production, plus localisé géographiquement, retrouve de la pertinence. Remarquons, d'ailleurs, que ce mouvement porte en lui un effet amplificateur puisque l'activité transport étant à rendements croissants, si le trafic diminue, son coût unitaire augmente.

Il semble donc que le modèle d'organisation de la production, qui s'est développé depuis la fin de la seconde guerre mondiale, modèle fondé sur une utilisation intensive d'un transport à bon marché et autorisant une spécialisation poussée, ait atteint aujourd'hui une limite et que, même en l'absence d'hypothèses de rupture majeure (pénurie énergétique, catastrophes naturelles, *etc.*), une certaine inversion de tendance soit prévisible pour les prochaines années.

IV.3.1.3. Quelles innovations technologiques pour limiter les émissions du transport ?

Troisième consommateur d'énergie en Europe avec 338,9 Mteps (millions de tonne équivalent pétrole), soit 31,3 % de la consommation totale d'énergie, le secteur des transports dépend à 98 % des énergies fossiles et compte pour 64 % de la consommation totale de pétrole en Europe. Les secteurs du transport routier et aérien représentent, à eux seuls, environ 85 % de la consommation finale d'énergie. Or, à l'horizon de la réflexion retenu, les exercices de prospective menés dans les pays de l'OCDE ne prévoient pas d'alternatives à la combustion fossile. Les progrès des modes de propulsion ne laissent pas présager, semble-t-il, de rupture technologique.

Dans un tel contexte, les écotechnologies mises en œuvre aujourd'hui en ce domaine recouvrent essentiellement des progrès incrémentaux, visant à réduire la consommation d'énergie, mais aussi le développement de carburants alternatifs plus propres : nouvelles technologies dans les moteurs à combustion interne, innovation en termes de matériaux (plus légers) et de design, hybridation, biocarburants constituent les axes privilégiés de recherche. Ces avancées ont notamment été impulsées par la réglementation européenne, à travers les programmes *Auto Oil* qui ont ouvert la voie à l'application de plusieurs directives établissant des normes moteurs précises (normes *Euro*) et des objectifs en terme de réduction des émissions.

Ces progrès incrémentaux peuvent provenir ¹³⁸:

^{134.} DAEI-SES (2004), La demande de transports en 2025. Projection des tendances et des inflexions, ministère de l'Équipement et des Transports, octobre.

^{135.} Agence internationale de l'énergie (2005), Dépêchons-nous d'économiser le pétrole.

^{136.} Étude Goldman Sachs.

^{137.} Étude Ixis IB.

^{138.} Cette citation et les suivantes sont tirées de Jean Delsey, directeur chargé de l'énergie et de l'environnement à l'Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité (INRETS), *Prospective Sénat*.

- des «systèmes classiques» : améliorations des moteurs actuels, avec de meilleurs rendements, des auxiliaires peu consommateurs, une réduction de la puissance installée ;
- des «systèmes nouveaux» : développement de motorisations hybrides, avec des hybridations douces (alterno-démarreur) ou fortes, avec stockage d'énergie électrique, nouvelles batteries avancées et supercondensateurs pour stocker l'électricité, nouveaux composants électrotechniques de puissance ; applications aux automobiles, autobus et véhicules de livraisons ;
- des «systèmes avancés» : la pile à combustible et l'emploi de l'hydrogène, tous deux pour la traction, mais à des horizons de l'ordre de 2020-2030 pour de premières applications en grande série.

Cependant, «il ne faut pas oublier les progrès qui surviendront dans les secteurs énergétiques non relatifs aux transports, qui peuvent avoir un impact sur la technologie des véhicules (piles à combustible stationnaires, carburants issus du charbon et de la biomasse, stockage performant de l'électricité,...)». En effet, pour que «le rendement global d'une pile embarquée devienne très nettement supérieur à celui d'un moteur thermique classique, cela suppose des progrès très importants, voire une rupture technologique. À l'heure actuelle cependant, personne n'entrevoit un tel progrès, même pour des piles stationnaires soumises à beaucoup moins de contraintes en termes de masse, volume et surtout prix».

IV.3.2. La «solution» du développement durable pour le secteur de la logistique/transport à l'horizon 2020 : un scénario souhaitable pour éviter le pire

IV.3.2.1. Scénario «Développement durable»

La croissance des déterminants de la demande de transport (PIB, démographie, construction d'infrastructures et coût de transport) va de pair avec une préoccupation environnementale qui place le développement durable au cœur de la croissance. En 2020, en effet, l'Europe a intégré les dimensions sociale et environnementale dans sa réflexion stratégique, en vue de prendre de l'avance dans la compétition internationale. La reprise de l'acquis communautaire s'est accompagnée d'une convergence forte des pays de l'élargissement et a permis la mise en place d'une zone de préférence régionale avec les «pays voisins», renforçant la force d'attractivité régionale de l'Europe. Forte des avancées de son intégration, l'Union européenne a pu proposer des schémas d'infrastructures intégrées à ses voisins immédiats pour favoriser un commerce intra régional puissant.

Pouvoir d'achat, vigueur démographique, migrations «qualifiantes» et pendulaires, stimulent une demande forte de produits variés qui permet de conserver et de développer localement un tissu industriel puissant, alors que les investissements français se déploient dans et hors de l'Union. La production industrielle nationale et européenne couvre une large gamme de produits, la spécialisation s'est renouvelée et l'innovation technologique, environnementale en particulier, s'est développée mais elle a touché toutes les gammes de produits, y compris dans des secteurs fortement concurrencés au niveau international.

La consommation, marquée par une forte conscience citoyenne, s'oriente vers des produits écologiques et éthiques. La société civile, très présente et bien organisée, ainsi que les fédérations professionnelles informent les consommateurs sur un marché plus transparent (composition des produits, conditions de fabrication...). Les produits sont marqués par un étiquetage qui informe sur les émissions de gaz à effet de serre produites lors de leur acheminement, ce qui crée une discrimination en défaveur des marchandises les plus lointaines (en particulier celles qui ont fait plusieurs fois le tour du monde avant d'arriver sur les étals). Issu d'un processus de concertation entre les États membres et la Commission européenne, un dispositif volontaire d'étiquetage a été mis en place. D'abord concentré sur certaines catégories de produits, il s'est progressivement imposé à mesure que le changement climatique a commencé à faire peser des coûts d'adaptation difficiles à supporter pour la collectivité. En revanche, aucune restriction tarifaire ou d'acheminement n'a été proposée pour ne pas pénaliser l'activité économique soutenue, en dehors des nœuds de congestion urbaine. Le centre des villes a été consacré à l'utilisation des véhicules électriques, hybrides ou fonctionnant au biocarburant, afin de réserver l'usage des carburants fossiles au réseau autoroutier et aux gros gabarits.

Industriels et distributeurs ont dès lors développé une offre labellisée soit régionalement certifiée (dans le cadre de la mise en place d'un programme de labellisation «Europe et pays voisins»), garantissant que les produits sont issus d'un processus de fabrication conforme aux exigences communautaires en termes

sociaux et environnementaux, soit certifiant que des normes minimales d'émissions, d'exposition des populations et de conditions de travail ont été respectées pour les pays ne faisant pas partie de la zone de préférence.

Les entreprises de transport, parfaitement intégrées dans la chaîne logistique, participent aux différents programmes de développement durable mis en place par leurs donneurs d'ordre. De plus, dans un environnement très compétitif, de nombreuses entreprises de transport et de logistique ont fusionné et sont, elles-mêmes, exposées aux regards de la société civile. Les recrutements de chauffeurs ne posent pas de réelles difficultés, d'autant que les entreprises veillent à améliorer l'image économique et sociale de la profession (hausses de salaires, embauches stables...), désormais régie par un accord communautaire de «filière» qui a rehaussé le niveau de ses exigences (horaires, salaires, conditions de travail). Ces évolutions sont notamment rendues possibles par une plus grande stabilité des contrats passés entre les transporteurs/logisticiens et leurs clients (en particulier la grande distribution). Ces contrats intègrent désormais des objectifs partagés, en termes de limitation de la consommation énergétique qui représente un gain pour les transporteurs et les chargeurs, mais aussi en termes de conditions de travail pour les employés. Parallèlement à la concentration des acteurs, de petites entreprises de transport, qui travaillent sur des marchés de niche, continuent à se créer. Le recours à la sous-traitance ne répond plus systématiquement à la contrainte de coûts mais permet simplement d'absorber les pointes d'activité des gros opérateurs.

L'avance technologique de l'Europe et son degré d'intégration, ajoutés à la convergence de la zone de préférence et aux transferts de technologie massifs qui y ont lieu, ont constitué un marché d'écotechnologies dynamique et un ferment d'innovations qui ont touché le domaine du transport. Les efforts en ce domaine ont été d'autant plus sensibles que la hausse des coûts du transport «traditionnel» a rentabilisé les modes alternatifs de propulsion (hybrides) et les biocarburants, encouragé le report modal, (le ferroviaire et le fluvial retrouvant une pertinence pour des plus faibles distances) et réduit considérablement la distance temporelle qui nous sépare de la rupture technologique en matière énergétique (stockage de l'électricité, hydrogène, fission, etc.). En effet, le prix du pétrole a connu une hausse, essentiellement tirée par la demande, qui est restée supportable du fait des découvertes de nouveaux gisements, de la mise au point de technologies d'extraction en zones «difficiles», mais aussi en raison des efforts d'économie et d'efficacité énergétique consentis. Dans le même temps, le coût du transport s'est renchéri sous le coût de la «facture carbone» et du fait de l'extension à de nouveaux secteurs économiques de la directive permis d'émissions, dans le cadre de la révision du protocole de Kyoto en 2012.

IV.3.2.2. Scénario «Environnement et sécurité»

La demande de transport est en faible croissance, dans un contexte marqué par une attention croissante portée aux dégradations environnementales locales, à leurs impacts sur la santé humaine et à la sécurité. Les choix de société mettent en valeur la qualité de vie, avec une demande moins orientée vers l'abondance de produits qui privilégie la transparence, l'authenticité et d'une manière générale la consommation de «rassurance» (bio, terroir, etc.). L'autoconsommation progresse de même que les relations directes producteurs/consommateurs. Le commerce de proximité s'est fortement développé ainsi que l'e-commerce.

L'offre de produits s'adapte à une demande qualitative et propose des produits labellisés dont les intrants sont neutres sur la santé humaine. La directive *REACH* a été appliquée avec rigueur et a fait progressivement disparaître tous les produits présentant des risques, même faibles, pour le consommateur final. De même, l'attention portée à la croissance des déchets a favorisé une offre de produits recyclables et une diminution des emballages. Enfin, pour répondre à une demande de sécurité qui s'adresse aussi bien aux produits qu'aux modes de transports qui les acheminent, les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont été sollicitées pour renforcer la traçabilité des marchandises ainsi que la fiabilité des moyens de transport et la maîtrise des véhicules.

La baisse de la demande de transport a été, en outre, favorisée par des aménagements urbains qui ont progressivement rapproché les centres de consommation des sites de production et de stockage ainsi que par une hausse brutale et mal anticipée des hydrocarbures. De ce fait, le stockage est devenu aussi, sinon plus coûteux que le transport lui-même, permettant de nouveaux arbitrages coûts de transport/coûts de

stockage. Les stratégies de flux tendus ont été assouplies, les stocks ont été davantage disséminés au sein des grandes agglomérations urbaines, renforçant les politiques de lutte contre la pollution de l'air.

Cette situation a favorisé la concentration de la R&D sur les économies d'énergie (réduction de la vitesse, rendement énergétique des moteurs...) et sur les modes de propulsion hybrides, sans que «la solution idéale» ait été vraiment trouvée. La rupture technologique ne semble pas encore à portée de main d'autant que les investissements ont été essentiellement consacrés aux innovations de bout de chaîne (efficacité énergétique, pots catalytiques) au détriment de programme de recherches plus «radicales». Enfin, l'attention portée aux impacts sur la santé humaine des pollutions de l'air issues du trafic routier a favorisé les innovations incrémentales permettant des émissions zéro de certains polluants urbains. La réglementation a accentué la diffusion de ces technologies en l'imposant progressivement à tous les véhicules. La pollution de l'air issue des véhicules de transport de marchandises a, dès lors, diminué dans des proportions considérables, tandis que les émissions de gaz à effet de serre (pollution atmosphérique), n'ont diminué que proportionnellement à la baisse de la demande de transport, du fait de l'absence de solution technologique radicale.

Dans le contexte d'une croissance faible, et en dépit de quelques relocalisations partielles d'activités liées à la nécessité de réactivité par rapport à la demande et de diminution des coûts de transport, la division internationale du travail n'a pas été fondamentalement modifiée. Les gaz à effet de serre émis sur le territoire français ont diminué de manière significative mais au prix d'une désindustrialisation très forte. Cette désindustrialisation est liée à une stagnation relative de la croissance mais aussi au consentement à payer de plus en plus élevé des populations françaises et européennes pour les pollutions occasionnées par les activités industrielles, alors même qu'elles sont moins regardantes sur les pollutions émises dans les pays fournisseurs. De fait, si les gaz à effet de serre du transport ont diminué de manière sensible en France et en Europe, l'acheminement maritime et aérien de marchandises fabriqués dans des centres de production qui restent lointains et éclatés continue de peser lourdement sur le changement climatique.

Les entreprises de transport réalisent ainsi l'essentiel de leur chiffre d'affaires à l'international. Afin d'acquérir la stature nécessaire, les opérateurs ont massivement fusionné. Sous la pression des riverains, des associations environnementales et des pouvoirs publics qui ont imposé des obligations en matière de recyclage des déchets à l'ensemble des activités économiques, l'offre logistique s'est notamment développée sur le segment de la retrologistique, c'est-à-dire le service après vente et le retrait des produits en fin de vie (destruction, recyclage). En dépit de ce recentrage, la faiblesse chronique de la demande de transport n'a pas permis d'éviter les pertes d'emploi et les disparitions de petites entreprises. Certains services ne sont plus offerts, faute de rentabilité. Le statut de ceux qui restent employés ne s'est pas dégradé, avec parfois des normes de sécurité au travail renforcées, en particulier pour les chauffeurs routiers (temps de pause plus longs), parallèlement à une demande générale de sécurité maximale. Les contrats temporaires dans les plates-formes de stockage sont, à l'inverse, restés la règle et se sont même développés du fait de la moindre concentration des plates-formes ne permettant plus de «partager» les employés.

L'usage de modes de transports alternatifs à la route est favorisé par la hausse du prix du pétrole, qui est demeuré le principal carburant pour le mode routier, et par la demande de sécurité plus favorable au ferroviaire et au fluvial. Néanmoins, le «dernier kilomètre» reste acheminé par mode routier et sa fréquence s'est accrue avec la dissémination plus grande des centres de consommation et de stockage, pour des raisons économiques mais aussi de qualité de vie, les riverains s'opposant de plus en plus violemment à toute implantation de grands centres de stockage, générateur d'un trafic routier important dans leurs alentours.

IV.3.2.3. Scénario du «repli»

Faible croissance économique, baisse du pouvoir d'achat, concurrence des pays émergents et désindustrialisation progressive se conjuguent pour orienter la demande vers des produits peu coûteux, dans un contexte de décroissance démographique et de difficulté de financement des retraites et de la protection sociale. Les questions environnementales passent au second plan. Si la demande de commerces de proximité se confirme, pour le confort d'une population vieillissante dont la mobilité est

plus réduite mais aussi en raison de la hausse des coûts du transports, le *hard discount* s'est imposé partout.

La demande de transport s'est rétrécie localement. En revanche, le transport intercontinental a continué à croître pour acheminer les marchandises dont une partie croissante est désormais produite hors du territoire européen. La spécialisation industrielle est restée peu ou prou inchangée mais la concurrence sur les produits de bas et moyenne gamme est de plus en plus sévère. L'étiquetage *made in* France ou *made in* Europe et la «préférence nationale», voire européenne, des consommateurs viennent tenter de pallier les déficiences de la compétitivité et les retards du changement de spécialisation.

À la problématique de la massification des flux de marchandises s'est ajoutée celle de livraisons plus diffuses. Le «dernier kilomètre» est devenu encore plus cher. On assiste donc à la prolifération de petites entreprises de transport au rayon d'action limité, sous-traitantes des grandes entreprises de transport. La réduction des coûts est un maître mot. Les conditions de travail sont difficiles tandis que les contrats entre les transporteurs/logisticiens et leurs clients sont extrêmement précaires et révisés selon des périodicités de plus en plus courtes. La concurrence intermodale est totale.

Tandis que les accords internationaux relatifs à la réduction des GES se sont effondrés, la coopération internationale en matière de recherche est fortement amoindrie par les replis nationaux, un certain «patriotisme économique» et le niveau faible de la croissance. La recherche privée et publique a désormais moins de moyens financiers et humains pour développer des programmes innovants. Les modes de propulsion alternatifs au pétrole n'ont pas tenu leurs promesses. D'autres problèmes techniques se sont posés (surfaces de cultures pléthoriques pour le biocarburant...) et n'ont pas permis de dégager de solution satisfaisante. L'économie reste en grande partie otage des énergies fossiles.

Les parts de marché de la route ne laissent que de très faibles ressources au fleuve et au rail. Seuls quelques marchés de niche (pondéreux, dangereux) restent dans le giron des modes alternatifs à la route. Le cabotage, quant à lui, n'a toujours pas trouvé de modèle économique satisfaisant. Le rôle des ports s'est affirmé, notamment grâce aux importations massives de produits de grande consommation. Le transport aérien, dont le coût est désormais très prohibitif, sert avant tout au transport de marchandises à très forte valeur ajoutée.

IV.3.2.4 Scénario «effréné»

La croissance des déterminants de la demande de transport (PIB, démographie, construction d'infrastructures et coût de transport) va de pair avec une préoccupation environnementale faible voire inexistante. Tous les moyens pour soutenir et développer la croissance économique sont (jugés) bons.

Les consommateurs, avant d'être des citoyens, sont adeptes du «tout, tout de suite». L'individualisme prend le pas sur le sens du collectif. La confiance en l'avenir est forte, mais la société reste fragmentée. Le désir de se distinguer des autres conduit paradoxalement à une homogénéisation des modes de consommation : la généralisation d'un certain american way of life impose à chacun de posséder une maison, une voiture...etc. La consommation est stimulée par la concurrence entre les consommateurs eux mêmes, dont les achats sont source d'identité (avoir la plus grosse voiture...). Le commerce électronique explose, tandis que des magasins géants continuent de s'implanter à la périphérie des villes.

L'offre de produits a développé les moyens logistiques permettant de fournir des produits très individualisés (multiplication des emballages, du prêt à consommer). Les marchés de niche se multiplient, c'est le règne du marketing. Le rôle des flux tendus et du juste à temps est primordial dans la plupart des organisations. La disponibilité des produits est plus que jamais un facteur de différenciation. Afin de répondre à la demande, industriels et distributeurs poursuivent leur intégration. La flexibilité de l'outil de production est poussée à l'extrême : les entreprises fonctionnent en réseaux très plastiques, qui ont nécessité de grandes évolutions organisationnelles, juridiques, etc.

La spécialisation industrielle s'est portée sur les segments à haute valeur ajoutée et technologique, sans orientation environnementale particulière, autre que des segments de marché particulièrement rentables. De ce fait, les produits de bas et moyenne gammes sont essentiellement importés en provenance des grands pays émergents (Brésil, Inde, Chine). Le commerce intercontinental s'est développé nécessitant un

développement considérable d'infrastructures portuaires et, dans une moindre mesure, aéroportuaires. En effet, le prix du kérosène s'est envolé de manière plus sensible que les carburants lourds, réservant l'usage de l'avion au fret de très haute valeur ajoutée. En revanche, la moindre dépendance de l'économie aux hydrocarbures, la croissance et le développement de la R&D publique et privée en matière énergétique ont permis de différer la recherche d'une alternative crédible à la combustion fossile. Des technologies performantes issues de l'innovation sont orientées vers l'optimisation des moyens de transport (puissance et capacité, localisation, tournées...).

Les transports restent un secteur particulier de l'activité économique. En dépit d'une réglementation aussi développée que dans d'autres industries, l'exploitation s'effectue toujours aux marges de la légalité (temps de conduites, vitesses, contrats d'embauche...). La demande de transport est telle que tous les moyens sont bons pour acheminer la marchandise. Un petit nombre de très grandes sociétés domine un marché où se développent une multitude de petites entreprises de transport. La faible durée et l'instabilité des contrats commerciaux maintiennent les prix de transport artificiellement bas. L'intégration des chaînes logistiques vaut surtout pour les grands groupes et dans les industries fortement structurées (biens d'équipement...). Dans d'autres secteurs pour lesquels la grande distribution joue un rôle prépondérant (biens de grande consommation), les transporteurs subissent la pression à la baisse des coûts. On assiste alors à la mise en place de chaînes logistiques certes intégrées, mais qui fonctionnent à deux vitesses selon les secteurs d'activité. Enfin, le recrutement de chauffeurs ne pose pas de réelles difficultés, dans un système où l'abondance de main-d'œuvre voisine avec une protection sociale limitée. La flexibilité du travail s'est en effet accentuée sous la pression des donneurs d'ordre et de la concurrence de transporteurs de taille communautaire ou internationale.

La construction de nouvelles infrastructures provoque une croissance des flux. La hausse des capacités (gabarits...) a permis de contenir l'augmentation des véhicules au kilomètre mais la réalisation de nouveaux équipements s'avère nécessaire. Tous les modes de transport profitent de la croissance de la demande. Le cabotage, en particulier, a connu un développement fulgurant notamment sur les lignes qui permettent le passage d'obstacles naturels tels que les Alpes ou les Pyrénées. Face à la concurrence de transporteurs venus des pays de l'Est mais aussi de pays comme la Turquie, le Maghreb, *etc.*, le pavillon français a très mal résisté. Les entreprises qui ont survécu sont celles qui ont su délocaliser à temps dans les pays à faible coût de main-d'œuvre soumis à moindre contrainte. Les petites entreprises (conducteurs artisans...) vivent sur des marchés de niche au rayon d'action limité.

IV.4. Le secteur textile/habillement à la croisée des chemins

La filière textile habillement est une des plus longues qui soit et, du fait de son caractère fragmenté, une des filières qui se prête le plus «naturellement» à la division internationale des processus productif. La conjonction de ce biais «naturel», d'un mode de protection favorisant la sous-traitance régionale et d'une intégration de la filière par l'aval, donnant aux distributeurs donneurs d'ordre un pouvoir de pression sur les fabricants, explique la persistance de conditions de travail défavorables dans le secteur de la confection où s'est installée une forme de sous-traitance «appauvrissante». C'est ce qui rend la RSE, à la fois nécessaire comme moyen de protection des salariés situés en aval de la chaîne de production sur les segments les plus à risques en termes de non respect des droits fondamentaux du travail, et difficile d'application du fait de la quasi incompatibilité, dans les faits, de ces droits avec les contraintes actuelles de coûts et de réactivité du secteur.

IV.4.1. Un secteur marqué par la fin des préférences et des quotas qui imposent une modification de la spécialisation

La suppression de l'Accord multifibres au 1^{er} janvier 2005 et le mouvement d'affranchissement de la sous-traitance à l'œuvre en Euromed placent aujourd'hui les firmes européennes du T&H à un tournant stratégique. À la réorganisation de la chaîne de valeur externe par la sous-traitance, doit succéder une restructuration interne du travail par repositionnement de la spécialisation sur des produits différenciés à fort contenu en valeur ajoutée. Ce changement d'aiguillage dans la spécialisation est nécessaire. Il permettrait de sortir d'une stratégie de pure minimisation des coûts qui est indirectement responsable du non respect des normes sociales et environnementales pour le secteur.

IV.4.1.1. Division internationale du travail et localisations des activités

L'évolution de la division internationale du travail pour le secteur est marquée par trois tendances lourdes : la suppression de l'Accord mutlifibres (AMF), la régression du trafic de perfectionnement passif (TPP) régional au profit de la «cotraitance» et le glissement de l'avantage comparatif pour le textile au «Sud».

La suppression des dernières restrictions quantitatives AMF encore en vigueur marque la fin du protectionnisme organisé par les accords d'autolimitation systématiques. Elle signifie donc également la disparition des régimes préférentiels de type régionaux puisque ces préférences se définissent précisément comme des concessions par rapport au régime «général» AMF. Il ne semble pas pour autant qu'on s'achemine effectivement vers l'abandon de toute protection du secteur comme en témoignent les récents développements de la politique commerciale américaine et européenne. Six mois après que l'AMF ait été supprimé en droit, les États-Unis ont en effet déjà obtenu la limitation à 7,5 % du taux de croissance annuel des exportations chinoises ¹³⁹ pour sept catégories du vêtement jusqu'en 2008. La Commission européenne, quant à elle, a signé, en juin à Shangaï, un accord similaire pour neuf catégories de produits. Le degré effectif de libéralisation du secteur reste donc une incertitude majeure.

Avec l'adhésion d'un certain nombre de pays Euromed à l'Union européenne et la libéralisation progressive du secteur orchestrée par l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV), le régime préférentiel dédié au TPP ¹⁴⁰ a perdu de son caractère incitatif et les pays Euromed ont commencé à s'engager dans un processus de réappropriation de la valeur ajoutée produite par affranchissement de la sous-traitance. Pour l'Union européenne, les stratégies d'affranchissement de la sous-traitance dans les zones préférentielles impliquent d'une part une rupture de la dépendance à l'achat de textiles communautaires et d'autre part une pénétration accrue des marchés communautaires par des importations directement concurrentes, y compris sur les segments moyen de gamme. En d'autres termes, la très forte réduction du TPP à l'œuvre signifie pour les firmes ouest-européennes un risque de perte de débouchés extra-UE pour les textiles et de recul de parts de marché pour les vêtements. On observe du reste, depuis quelques années, le développement d'une forme de sous-traitance régionale qualifiée de «négoce maîtrisé» ou de «cotraitance», moins encadrée que la sous-traitance de type TPP. Dans ce cadre, le fournisseur se charge en effet «librement» de l'approvisionnement en tissus et autres matières premières textiles et livre un produit fini à partir d'un modèle de vêtement et d'un cahier des charges spécifiant la matière à utiliser.

Le développement de la «cotraitance» comporte donc un risque majeur pour l'Union européenne qui est celui d'induire une réorientation des achats de tissus des zones préférentielles vers des pays fournisseurs extra-européens. La République tchèque, la Lituanie ou la Turquie en particulier risquent ainsi de devenir des concurrents directs de la Communauté pour la fourniture de tissus et d'étoffes, d'autant qu'ils participent désormais tous au cumul diagonal pour la détermination de l'origine. La forte augmentation actuelle des investissements directs (IDE) européens dans le textile en direction de la zone Euromed peut ainsi s'interpréter comme une réponse des producteurs européens, soucieux de préserver les intérêts amont du secteur, au mouvement «naturel» de déplacement des activités textiles à proximité des centres de confection déjà «délocalisés» à l'Est et au Sud de l'Europe. Enfin, développement du négoce maîtrisé et mouvement de «suivi» du textile sont deux tendances qui se retrouvent également en Chine et en Inde où l'émergence d'une classe moyenne plus sensible à la mode et au style pousse les firmes domestiques

-

^{139.} Il s'agit précisément de quotas équivalents à la moyenne des importations sur douze mois majorés de 7,5 %. 140. Il y a trafic de perfectionnement passif (TPP) lorsque, par exemple, la Roumanie exporte vers l'Union européenne (UE) un vêtement confectionné à partir d'intrants (fils, tissus, etc.) provenant du marché communautaire. Si l'UE appliquait à ce vêtement roumain le droit de douane en vigueur, elle taxerait finalement à l'importation ses propres fils, tissus, etc. Le régime douanier de l'UE dédié au TPP stipule ainsi que seule la partie du bien importé après perfectionnement passif, qui correspond à la valeur ajoutée par le sous-contractant roumain, doit être sujette à droit. Dans les faits, il va encore plus loin en accordant à la plupart des importations de T&H sous TPP régional une franchise de droit total souvent sans restrictions quantitatives. L'instauration d'un tel régime faisait des pays associés de la zone Euromed des partenaires traités de manière préférentielle (eu égard à l'importance de la protection tarifaire et non tarifaire imposée aux autres pays sous AMF) mais à la condition qu'ils optent pour la sous-traitance. Le TPP régional facilitait et favorisait donc la sous-traitance régionale, élément central de la stratégie des firmes européennes.

à s'engager dans des stratégies de réappropriation de la valeur ajoutée produite et de montée en gamme. L'analyse des achats de machines textile montre ainsi que l'Asie est en train d'investir massivement dans la diversification en amont de la filière. D'après la DREE, elle a acheté 71 % des équipements de filature (fibres courtes) vendus dans le monde entre 1992 et 2001 et deux tiers des métiers à tisser sans navettes. À titre de comparaison, côté Euromed, seule la Turquie a fourni un effort d'investissement comparable. Or, à l'heure actuelle, 62 % des importations de textile de l'Union européenne sont d'origine intraeuropéenne et 12% d'origine euro-méditerranéenne tandis que 16 % «seulement» proviennent de l'ensemble de l'Asie. Un basculement effectif de l'avantage comparatif pour le textile en Asie serait donc un scénario catastrophe.

L'évolution de la Division internationale du travail (DIT) pour le T&H sera vraisemblablement fonction de cinq variables clé : le degré effectif de libéralisation du secteur, la capacité des pays Euromed à soutenir la concurrence asiatique, l'évolution des salaires nominaux en Asie, le rythme de l'innovation technologique dans le textile (et accessoirement dans le vêtement dit technique), le niveau de la demande, en particulier américaine (puisque les États-Unis sont les premiers clients de l'Union européenne) et enfin les coûts de transport (voire le coût relatif du fret aérien, maritime et routier) ¹⁴¹.

IV.4.1.2. Positionnement et stratégie des firmes européennes de T&H

La suppression de l'AMF et le mouvement d'affranchissement de la sous-traitance en Euromed placent le secteur du T&H européen à un tournant stratégique et le contraint à un repositionnement de la spécialisation sur des produits différenciés. Ce changement d'aiguillage dans la spécialisation implique de sortir d'une stratégie de pure minimisation des coûts pour aller vers la mise en œuvre des facteurs de compétitivité complexes dont l'Europe dispose : une main-d'œuvre qualifiée, la capacité à innover et la créativité, des infrastructures efficaces, un environnement financier favorable à l'investissement et la proximité géographique des marchés de débouchés. Pour se différencier de ses concurrents, l'Europe peut notamment se positionner sur trois marchés porteurs, celui des produits «mode» qui exige réactivité et créativité, celui des produits qualitatifs à forte valeur ajoutée et celui des produits dits «techniques» et «intelligents».

Parce que la demande pour les vêtements est aujourd'hui clairement une demande de renouvellement, ce sont, en terme de stratégie, les circuits courts, voire très courts, qui sont les plus profitables. On entend par circuit très court, un mode de production qui minimise le délai entre la conception du vêtement et sa vente. Faire de la minimisation de ce délai un avantage compétitif signifie, du point de vue du distributeur, le ramener à près de trois semaines. Pour atteindre ce seuil, il ne s'agit pas seulement d'être à proximité géographique des marchés de débouchés dans la mesure où la baisse des coûts de transport (et du fret aérien en particulier) a considérablement réduit, ces dernières années, cet avantage «naturel». Il s'agit également d'être *réactif*, c'est-à-dire capable de répondre à une commande rapidement et fiable en termes de respect des délais et du cahier des charges. La réactivité s'appuie sur des facteurs organisationnels. Elle suppose qu'il y ait synergie entre fabricants de tissus, confectionneurs et plates-formes de distribution.

^{141.} Si le coût du transport dans le T&H ne représente, pour l'heure, que 1 % à 3 % du prix de revient d'un produit fini, un scénario du type «fin du pétrole» modifierait considérablement la donne, en particulier pour les produits acheminés par la route.

Le modèle Zara et la relocalisation des activités

L'espagnol Zara est un modèle en la matière puisqu'il ne lui faut précisément que trois semaines pour produire intégralement une ligne renouvelée. Il crée chaque année 10 000 nouveaux produits dont aucun ne reste en magasin plus d'un mois. Le produit «mode» est par définition éphémère mais aussi imprévisible. Être compétitif sur le segment mode implique donc de pouvoir lancer un produit en toute petite série pour le «tester» et, en fonction de son succès commercial, de poursuivre sa production ou au contraire de la remplacer. Le succès de la chaîne Zara tient au fait qu'elle ait choisi, plutôt que la fragmentation du processus de production, source de gains de productivité immédiats, l'intégration verticale, autorisant réactivité et souplesse. Ses activités qui sont toutes regroupées en Galice, vont de la conception à la confection du vêtement en passant par la teinture des tissus pour finir bien entendu par le marketing et la distribution. À ce niveau-là d'intégration, les gains de synergie sont très importants. Designers, façonniers et gérants de magasins sont en constante interaction pour «mettre au point» le produit, ce qui permet de «coller» à la demande. La relation avec les sous-contractants locaux est une relation durable de coopération dans la production. Les coûts du stockage et les coûts de transaction sont accessoirement nuls ou presque. Du fait que le contenu créatif et «tendance» du produit dépend autant de la matière utilisée et de sa couleur que de sa forme, sa conception concerne autant la filature, le tissage et l'ennoblissement des tissus que la confection. La clé du succès réside par conséquent dans le co-développement des produits et donc indirectement dans une production de proximité.

Pour ce qui est du marché du très court terme, l'optimisation des délais ne peut vraisemblablement provenir que d'une «relocalisation» des activités de confection aux portes des marchés de consommation, c'est-à-dire en Europe, même si la tendance actuelle est plutôt au «suivi» du textile, les fabricants de textiles délocalisant leurs usines à proximité des centres de confection au Sud et à l'Est de l'Europe ¹⁴². Quel que soit le sens du mouvement autorisant le rapprochement des activités de filature, de textile et de confection, ce regroupement est une condition nécessaire dans la mesure où les produits mode exigent créativité et renouvellement fréquent.

La concurrence est un facteur très incitatif à la montée en gamme et à la différenciation qualitative. C'est parce qu'elle ne peut pas compenser le différenciel de coûts salariaux qui explique l'écart de 30 % entre le prix d'un article basique fabriqué en Europe et le prix du même article fabriqué en Asie, que l'Europe est incitée à se spécialiser sur des produits que l'Asie ne sait pas (aussi bien) faire. Si l'Europe n'a pas l'avantage en termes de coût, même une fois tenue compte de la productivité apparente du travail, elle détient par contre un savoir-faire technique qui lui confère une avance compétitive certaine pour les produits plus élaborés.

À l'avantage en termes de savoir-faire technique, il faut ajouter celui attaché à la *créativité* entendue comme capacité à insuffler au vêtement des caractéristiques esthétiques originales. Le «style» qui peut être considéré à la suite de Porter comme le «lieu» presque unique de l'innovation dans le secteur de l'habillement dépend très largement de facteurs culturels. En la matière également, l'Europe bénéficie d'un avantage. K. Aiginger a ainsi montré que la demande pour les produits européens étaient relativement plus «élastique à la qualité», c'est-à-dire que les consommateurs étaient suffisamment sensibles à la qualité des produits européens pour les payer plus chers qu'un produit concurrent similaire du point de vue des spécifications de base, le terme qualité englobant, au-delà du savoir-faire technique, la capacité du produit à satisfaire le consommateur y compris en termes de *design*, de créativité, *etc.* ¹⁴³. L'Europe bénéficie également d'une rente d'image sur le très haut de gamme et le luxe qui ne semble pas menacée, à condition de veiller à endiguer la contrefaçon et la fraude en matière de droits de propriété intellectuelle. Enfin, une autre manière pour l'Europe de se différencier sur le plan qualitatif serait d'explorer la possibilité d'utiliser l'étiquetage soit par un marquage *made in* Europe, soit par un label «produit socialement responsable» afin de susciter une préférence des consommateurs pour les produits domestiques fabriqués dans le respect des normes sociales et environnementales internationales.

-

^{142.} D'après Werner Stengg, le textile européen et français a perdu respectivement 9 % et 13 % de ses emplois entre 1995 et 1999.

^{143.} Pour plus de détail sur l'analyse d'Aiginger et son application au cas du textile et de l'habillement, voir K. Aiginger (2001) in *WIFO Enterprise Paper* n° 3. Pour une analyse, plus conventionnelle du positionnement qualitatif des produits européens, par les valeurs unitaires, voir, par exemple, Commission des communautés européennes, SEC(2003) 1345.

Dans le secteur du textile, ce sont les produits dits «techniques» et «intelligents» qui apparaissent les plus prometteurs en termes de repositionnement de la spécialisation européenne. Pour autant, il faut se garder de toutes conclusions hâtives quant aux possibilités de conserver sur une base domestique un socle important d'activités textiles par repositionnement de la spécialisation sur ce type de produits. Il s'agit en effet de niches très étroites qui, tant en termes de participation au chiffre d'affaires de l'industrie européenne qu'en termes d'emploi ou d'effets d'entraînement, sont sans équivalent avec l'alternative d'une «relocalisation» des activités «traditionnelles» de filature et de tissage en Europe.

Les textiles techniques ou intelligents : un marché en croissance

Les textiles techniques représentaient presque un tiers de la production européenne de textiles en 1999, la France comptant pour 16 % de la production européenne. À prix constants, seule la production de textiles techniques destinés à l'industrie a connu un taux de croissance positif entre 1995 et 1999 comparés aux autres produits du T&H 144. C'est dire l'importance présente et à venir de ce segment d'activités pour le secteur. Dans sa définition, le textile technique fait autant référence aux propriétés de la matière (anti-tâches, anti-bactériennes, thermique, résistant à la rupture, biodégradables, etc.) qu'à ses usages finaux, dès lors que ces produits sont utilisés à des fins industrielles spécifiques. Les principaux utilisateurs de textiles techniques sont l'industrie automobile et l'ameublement. Le secteur textile européen, à l'image plutôt traditionnelle, aborde en fait sa troisième révolution industrielle qui, plus que les précédentes encore, exige des investissements en R&D colossaux. Les dépenses de R&D représentent ainsi 8 à 10 % du chiffre d'affaires du sous-secteur ³. À titre de comparaison, ce taux est de 3 à 5 % en moyenne dans l'industrie. Le textile «intelligent» ou «instrumenté», qui associe la micro-électronique au travail sur la propriété de la matière pour des applications essentiellement liées à la protection et à la surveillance médicale est, quant à lui, amené à se développer fortement dans les années à venir. L'Europe détient pour ces deux types de produits (textiles «techniques» et «intelligents») une avance technologique au niveau international qui lui a permis de dégager un solde commercial positif de 2,1 milliards d'euros en 1999, sachant que les États-Unis sont son premier client.

Au total, les producteurs européens pourraient à l'avenir répondre à quatre types de demandes : demande de produits «couture» à l'exportation porteurs d'image, demande de produits «techniques» pour l'industrie porteurs d'innovation, demande domestique de produits renouvelés exigeant créativité et réactivité et demande de produits labellisés «socialement responsables» répondant aux attentes des «consomacteurs». En termes de scénarios par contre, il n'y a que deux alternatives, soit *la crispation sur les spécialisations acquises*, soit *le renouvellement de la spécialisation*.

IV.4.1.3. Scénarios pour la France et ses régions 145

La spécialisation de la France pour la filière textile-habillement paraît plutôt favorable.

Au nombre des points forts, on relève pour l'essentiel :

- le taux d'exportation élevé des produits intermédiaires issus de la filature et du tissage,
- la part croissante (presque un tiers) des textiles à usage technique dans le chiffre d'affaires;
- la concentration d'un quart de la main-d'œuvre employée par le secteur textile dans les branches de l'ennoblissement et des textiles techniques;
- le positionnement de l'habillement français majoritairement sur des produits à contenu en valeur ajoutée élevé pour une part majoritaire et la concentration des moyens en hommes (plus d'un quart des effectifs de la filière) dans la fabrication de ces mêmes produits;
- la spécialisation de la confection française sur les segments de qualité supérieurs ainsi que la tendance au désengagement des produits standardisés très bas de gamme;
- le maintien d'une production française compétitive au niveau domestique pour quelques produits comme résultat d'une stratégie fondée sur la certification de l'origine.

^{144.} D'après une étude de l'OETH datant de 2000.

^{145.} Pour plus de détails, voir le Cahier du Plan à paraître dont est extraite cette note.

^{146.} Chaussettes *Bleu Forêt*, par exemple.

On relève de la même manière, au nombre des points faibles :

- la participation relative modérée des activités d'ennoblissement des tissus au chiffre d'affaires de la filière et plus encore au chiffre d'affaires exporté;
- le maintien de capacités de production importantes sur des produits textiles banalisés très exposés à la concurrence et plus encore le maintien de ressources en hommes importantes sur ces mêmes branches (plus de 11 000 salariés);
- le faible taux de valeur ajoutée relatif des produits du prêt-à-porter féminin,
- les possibilités réduites de reconversion de la main-d'œuvre dans la confection et la pyramide des âges défavorable au recours aux pré-retraites.

Les enjeux pour la filière française peuvent ainsi être récapitulés de la manière suivante :

- le maintien de l'avantage compétitif pour les activités traditionnelles de filature et de tissage après libéralisation effective du secteur;
- le renforcement des capacités de production et de l'avantage compétitif français sur les activités d'ennoblissement des tissus;
- la conquête des marchés émergents en forte croissance pour les produits de spécialisation française à forte valeur ajoutée et en particulier les textiles à usage technique;
- l'extension de la stratégie de communication basée sur la certification de l'origine française à des produits présentant les mêmes caractéristiques de la demande favorables, à savoir une prévalence des critères de qualité d'usage, de confort et de durabilité dans les arbitrages du consommateur 147;
- le désengagement progressif des vêtements de «qualité moyenne» au profit d'une spécialisation plus étroite sur le seul segment «haute qualité» à mesure que la spécialisation de la Chine notamment évoluera à son tour vers le moyen de gamme;
- l'augmentation du contenu en valeur ajoutée des produits du prêt-à-porter féminin ;
- la reconversion des personnels employés à la fabrication des produits textiles banalisés pour lesquels l'avantage compétitif français s'érode.

Si la moitié des effectifs de la filière sont concentrés dans quatre régions, Rhône-Alpes, Nord Pas-de-Calais, Île de-France et Pays de la Loire, les défis qu'elles affrontent dépendent de la nature de leur spécialisation et de leur dotation en termes d'environnement industriel.

On peut ainsi distinguer quatre dimensions essentielles quant à la nature des mutations possibles, au premier rang desquelles, la spécialisation acquise. Il va sans dire qu'une région mono spécialisée sur un produit ou un segment de production soumis à forte concurrence aujourd'hui fait face à des difficultés de reconversion plus importantes qu'une région plurispécialisée ou spécialisée sur des activités qui se prêtent bien à la montée en gamme. La région Midi-Pyrénées qui concentre deux tiers 148 des effectifs de la branche « filature de l'industrie lainière » est à ce titre un exemple de mono spécialisation «à risque». À l'inverse, la région Rhône-Alpes, avec 60 % des effectifs de la texturation de la soie et 90 % de ceux du tissage des soieries, est un exemple de renforcement de la spécialisation par la mise en valeur d'un savoir-faire traditionnel. De plus, ce positionnement est d'autant plus «soutenable» qu'il n'est pas unique: Rhône-Alpes concentre également 40 % des activités d'ennoblissement textile françaises. La spécialisation acquise de la région Nord-Pas-de-Calais est plus ambiguë. C'est, en effet, une région qui concentre 37 % des effectifs de la filature et un quart des effectifs de la fabrication des articles textiles pour la maison soit un positionnement très marqué sur des activités textiles traditionnelles et des produits banalisés pour lesquels l'avantage compétitif français s'érode fortement. Mais la région se situe également juste derrière Rhône-Alpes pour l'ennoblissement textile (avec 18 % des effectifs) et la fabrication de textiles à usage technique (avec un peu moins d'un quart des effectifs). Il faut donc se garder de toute conclusion hâtive. Certaines régions plurispécialisées, moins présentes sur les activités traditionnelles de tissage et de filature, peuvent de fait être moins bien armées pour faire face aux défis de la filière. La région Pays de la Loire par exemple, positionnée sur le prêt-à-porter (féminin et masculin)

-

^{147.} Sous-vêtements et dessous, pulls ou vêtements de sport par exemple peuvent présenter ce type de prévalence par opposition aux vêtements plus «visibles» qui répondent à une demande de renouvellement avec la mode.

148. Tous les chiffres cités dans cette section sont tirés des données de l'Enquête annuelle auprès des entreprises/EAE (2003) du SESSI.

et le linge de lit, ne semble pas *a priori* avantagée mais il faudrait connaître le contenu en valeur ajoutée et en qualité des produits du vêtement sur lesquels la région est spécialisée pour porter un jugement.

Le degré d'intégration dans la filière est également une dimension importante. L'émergence d'un pôle de spécialité régional compétitif pour les tissus à usage technique nécessite, par exemple, une présence sur toutes les étapes de production et/ou une organisation en réseau permettant de faire jouer les effets de synergie entre recherche, tissage et façonnage, sans parler du caractère incitatif de la proximité d'une demande dynamique et friande d'innovation.

Des politiques publiques sectorielles volontaristes sont également un atout majeur pour les régions, à la fois pour favoriser la concentration des moyens et leur bon «aiguillage» mais aussi et surtout pour aider les entreprises à gérer les transferts de ressources humaines qu'impliquent les restructurations. Un exemple de politique d'accompagnement des restructurations centrée sur les problèmes de reconversion de la main-d'œuvre est donné par la région Nord-Pas-de-Calais. Enfin, les régions sont inégalement dotées en termes de densité du tissu industriel, de maillage des infrastructures de transport et de communication *etc.*, autant d'éléments déterminants de l'environnement industriel des firmes qui influent sur leur compétitivité.

IV.4.2. Les enjeux de la RSE dans le secteur du T&H: trois scénarios à l'horizon 2020

Sans prétendre identifier de manière exhaustive les variables qui peuvent décider de l'avenir de la RSE et encore moins leurs évolutions probables, on tentera ici de dessiner trois scénarios possibles :

- le premier scénario de crispation sur un patriotisme économique fait prédominer les forces d'inertie contextuelle et les divergences d'intérêt entre acteurs. Dans ce scénario, l'attitude des acteurs sociaux et des institutions de type *beggar my neighbour* est défavorable à la RSE;
- le second scénario, *business as usal*, s'inscrit dans un contexte de libre échange effectif, avec une prédominance de l'individualisme, peu favorable à la prise de conscience collective, et voit l'adoption d'un socle *a minima* de normes négociées grâce à une coalition molle entre acteurs ;
- enfin, le troisième scénario de regain table sur le maintien de préférences régionales en Euromed et sur la convergence d'intérêt des acteurs, en faveur du respect de normes exigeantes dans le domaine social et environnemental, vecteurs de création d'un marché de produits socialement responsables.

IV.4.2.1. La RSE limitée dans un espace commercial protégé

Dans ce scénario marqué par le retour du protectionnisme, les États-Unis et l'Union européenne multiplient les recours aux clauses de sauvegarde et aux procédures antidumping pour contenir les importations chinoises et indiennes. Les spécialisations sont figées dans un *statu quo* qui retarde encore le temps des restructurations en Europe et pousse un peu plus l'Asie vers une stratégie de remontée des filières. Les zones de préférences régionales européenne et américaine sont préservées et continuent de constituer un vivier de sous-traitants pour les donneurs d'ordre du centre. L'attitude de ces derniers en matière d'arbitrages prix-délais reste la même qu'aujourd'hui, soit un *mix* d'exigence de réactivité pour les séries courtes (réassorts) et de prix concurrentiels pour les séries plus longues. À mesure que les salaires augmentent dans la périphérie de l'Union (pays Sud et Est méditerranéens, pays d'Europe centrale et orientale hors élargissement, CEI), l'Europe délocalise plus à l'Est et au Sud.

Côté positionnement et stratégie des firmes européennes de T&H, c'est le *statu quo* : la division du travail reste celle de 1995. L'Europe revient à une situation antérieure au démantèlement des restrictions AMF et maintient une spécialisation biaisée par la protection sur des produits standardisés. L'emploi en Europe est maintenu quantitativement et qualitativement. Chaque région conserve sa spécialisation actuelle soit de type *pôle de compétitivité*, à l'instar de Rhône-Alpes, soit diversifiée. Le retour du protectionnisme signifie en revanche que perdurent dans les pays voisins de l'Europe, qui conservent des préférences tarifaires par rapport au reste du monde, des rapports de sous-traitance verticaux organisant un transfert de la contrainte de coût sur les sous-traitants. Cette contrainte les expose à un risque de non respect des droits sociaux fondamentaux des travailleurs et à des dégradations environnementales peu maîtrisée. Les entreprises sont peu incitées à initier un passage de la sous-traitance «traditionnelle» à une forme de cotraitance plus équitable malgré la pression des ONG «pro-RSE» et des syndicats.

Dans ce contexte, les préférences collectives vont au maintien de l'emploi en Europe et en France. Ces préoccupations sont fortement relayées en régions et éclipsent celles des acteurs sociaux dont l'impact se limite aux franges aisées et diplômées de la population. La résurgence d'une certaine forme de patriotisme économique, c'est-à-dire d'attachement à la nationalité de l'entreprise, est alimentée par la peur des délocalisations, synonymes de chômage de masse et de déclin industriel en région. Les consommateurs arbitrent en faveur de la qualité des produits qu'ils discriminent en fonction de l'origine géographique de telle sorte qu'un vêtement made in Europe et plus encore made in France est systématiquement préféré à un produit dont le contenu local n'est pas affiché, bien que cet affichage ne soit pas vérifié. Le consommateur patriote assimile ainsi qualité garantie, origine du produit et maintien de l'emploi local sans autre forme d'exigence en termes de contrôle de la provenance effective des produits distribués ou de conformité des produits importés aux minima sociaux et environnementaux défendus par les acteurs sociaux.

Ces derniers restent divisés : les syndicats privilégient la préservation de l'emploi, tandis que les associations de consommateurs et les associations de défense de l'environnement ou de la qualité sociale des produits sont cantonnées dans une logique de dénonciation ponctuelle qui n'a guère d'effets d'entraînement.

Dans ce cadre, l'exigence de qualité sociale et environnementale des produits du textile et de l'habillement n'est qu'un instrument au service du protectionnisme. Le marquage *made in* agit comme une barrière à l'entrée des marchés européens pour les importations directes, essentiellement en provenance d'Asie, alors qu'il n'est d'aucun effet sur les conditions de travail et de fabrication des soustraitants de proximité. Le comportement peu vertueux de ces derniers est ainsi masqué par le caractère faussement «originaire» d'Europe des produits, affiché par le marquage. Le modèle social et environnemental européen est érigé en norme intangible, inaccessible pour les pays émergents et en développement qui ne bénéficient pas de préférences commerciales implicites. De ce fait, l'opposition, dans les négociations multilatérales, à l'introduction de normes sociales et environnementales sur les produits échangés se maintient, voire se durcit. La division des pays en développement sur ces questions, division opposant ceux qui bénéficient d'un système de préférence à ceux qui en sont exclus, empêche des coalitions de naître et de peser sur la transformation des règles de l'OMC en faveur d'un commerce international plus juste et plus «durable».

En matière environnementale, ce protectionnisme normatif conjugué à une sous-traitance qui y échappe, est susceptible de produire deux effets interconnectés. D'une part, la préférence régionale et le patriotisme économique ont pour corollaire une insistance en France et en Europe sur les pollutions localisées (air, eau, sol). Les normes d'émissions sont renforcées, tandis que la sécurité des produits vendus impose une traçabilité sanitaire sur les intrants contenus dans les biens de consommation finale (cf. REACH). Les pollutions «transfrontalières», en particulier la question des gaz à effet de serre, passent en revanche au second rang, d'autant plus que les négociations internationales sont bloquées sur ce sujet, en partie du fait du protectionnisme européen et américain. D'autre part, le souci des pollutions localisées se traduit par un phénomène de havre de pollution, les métiers les plus nuisibles pour la santé humaine et l'environnement (en particulier la teinture et la tannerie) étant relégués dans les pays situés à la périphérie de l'Europe.

IV.4.2.2. La RSE, un concept conforme aux exigences de la concurrence

Dans ce scénario marqué par le *libre échange effectif*, les pays de la Triade se plient aux disciplines de l'OMC. La Chine et l'Inde gagnent des parts de marché dans le vêtement puis dans le textile. La part de l'Europe recule dans des proportions équivalentes, à mesure qu'elle se désengage de la production de vêtements et tissus bas à moyen de gamme et les pays de la Triade se livrent à une course à l'IDE en ordre dispersé sur les grands marchés asiatiques. Les délocalisations répondent à la «radicalisation» des arbitrages des donneurs d'ordre en faveur des prix. La «sous-sous-traitance» et les enchères inversées se multiplient du fait de la tension des contraintes de coûts. Dans le même temps, la suppression des pics tarifaires et la consolidation des droits de douane chinois et indiens permettent à l'Europe de gagner des parts de marché sur les segments haut de gamme et luxe, la taille et le dynamisme de ces deux marchés compensant en quantité l'étroitesse de la niche.

La stratégie des firmes européennes du textile habillement est de deux ordres : soit elle relève d'une crispation sur les spécialisations acquises et c'est la fin des avantages acquis ; soit les firmes européennes se positionnent sur des niches pour s'abriter de la concurrence et maintenir la viabilité du secteur. Le scénario catastrophe de la fin des avantage acquis que pourrait engendrer la libéralisation effective du secteur, en l'absence d'évolution de la spécialisation européenne vers des produits plus abrités de la concurrence asiatique, implique que l'Europe perd rapidement des parts de marché sur le vêtement puis sur le textile provoquant faillite du secteur et licenciements. Le risque de non respect des droits sociaux fondamentaux des travailleurs est très présent dans ce scénario, du fait de l'intensité de la pression concurrentielle envisageable dans la perspective d'une course à la délocalisation en Chine et en Inde. Dans le scénario niches, l'Europe se repositionne sur des créneaux étroits (haute-couture, luxe et tissus techniques pour l'essentiel), sans autre forme de restructuration du fait du manque d'anticipation stratégique des mutations du secteur et de l'intensité de la concurrence entre blocs commerciaux. La responsabilité sociale des entreprises ne s'exerce que dans le cadre limité de la gestion de la reconversion de la main-d'oeuvre qu'impliquent les réductions d'activités liées au rétrécissement de la gamme de spécialisation. De fait, l'étroitesse des niches suppose nécessairement une diminution des effectifs qui, en fonction de la pyramide des âges dans les entreprises concernées par les baisses d'activités, peut se faire par le recours aux préretraites, dans le cadre de mesures spécifiques dédiées aux métiers pénibles par exemple.

Au niveau français, une crispation sur les spécialisations acquises conduirait vraisemblablement à un scénario de *déclin régional* qui illustre la «pire» situation, avec un cumul de handicaps tant sur le plan de la spécialisation acquise et de ses (absences d') évolutions (maintien d'un positionnement désavantageux sur les produits les plus exposés à la concurrence) que sur le plan contextuel (isolement dans la filière et au sein d'une région déjà sinistrée), à quoi s'ajoutent des difficultés de reconversion de la main-d'œuvre. Une stratégie de niches coïnciderait avec un scénario de *pôle de spécialité régionale* qui peut être illustré par la région Rhône-Alpes. Intégration verticale complète, spécialisation sur les tissus à usage technique et l'ennoblissement, évolution vers le haut de gamme du secteur traditionnel de la soierie, optimisation de la valeur ajoutée par le savoir-faire régional, main-d'œuvre qualifiée plus productive que la moyenne nationale, 38 % du chiffre d'affaires exporté, politique d'appui sectoriel régional volontariste, réseautage des PME sont autant d'atouts qui, cumulés, confèrent à cette région des armes suffisantes pour faire face à la concurrence internationale. La structuration de la spécialisation française en pôles de spécialité répondrait ainsi à une double exigence, l'exigence de compétitivité et celle de réduction de la spécialisation à un petit nombre de produits à forte valeur ajoutée et contenu en travail qualifié élevé.

Les préférences collectives vont, quant à elles, à la défense du pouvoir d'achat. Le consommateur présente le profil d'un *individualiste versatile*. Pour lui-même, il recherche le meilleur rapport qualité-prix mais s'émeut, chaque fois qu'une campagne de sensibilisation pointe du doigt les «excès» du libre-échange. C'est un *homo oeconomicus* rationnel qui maximise son utilité individuelle sans autre contrainte que budgétaire mais il est contre le travail des enfants et les havres de pollution. Les acteurs sociaux ont ainsi pu s'engouffrer dans la faille offerte par ces contradictions pour négocier un socle *a minima* de normes sociales et environnementales. La disparition de pans entiers d'activité et/ou la reconversion dans des spécialités de niche leur a permis de faire taire leurs divergences sur la question du maintien de l'emploi. Des coalitions rassemblant syndicats, associations de consommateurs, ONG de défense de la qualité sociale et environnementale des produits se sont constituées, parfois avec l'appui financier des pouvoirs publics. Le gouvernement français, prenant exemple sur la Grande-Bretagne et les États-Unis, soutient ainsi la constitution d'organisations qui prônent l'instauration de normes sociétales et associent les distributeurs sur une base volontaire.

Cette pression conduit à l'adoption d'un socle de normes sociales minimales conforme aux normes de l'OIT et aux principes directeurs de l'OCDE. L'application de ces normes et leur vérification restent difficiles et sujettes à caution. Les pays les plus exposés à ce type d'audit, comme la Chine, adoptent des moyens de contournement de la contrainte, en créant des entreprises «modèles» qui, dans les faits, soustraitent leur production à des sites «invisibles». Ce socle de normes sociales se limite pour les distributeurs à leur marque propre et reste minimal dans ses impératifs. Dans ce cadre, les enceintes multilatérales de négociation, en particulier l'OIT, sont marginalisées au profit de l'adoption de normes «de marché» véhiculées par l'ISO qui a réussi à faire adopter une version «consensuelle» aux exigences faibles de la RSE. Ces négociations se font essentiellement en dehors de l'entreprise et hors des enceintes françaises et européennes.

L'attention portée aux pollutions localisées s'est émoussée, dans la mesure où la production est en grande partie délocalisée. En revanche, les pollutions transfrontalières, occasionnées par la production textile et habillement dans les pays fournisseurs, deviennent un sujet majeur de préoccupation. Le changement climatique faisant sentir ses effets, les gaz à effet de serre sont «montrés du doigt». La pression d'acteurs sociaux mondialisés, ajoutée aux négociations intergouvernementales et multilatérales, a réussi à rendre les modes de production plus efficients énergétiquement et à limiter les émissions de gaz à effet de serre. Les délocalisations s'accompagnent d'un transfert de technologies autorisant la mise aux normes des implantations industrielles délocalisées, les pays de la Triade y étant encouragés par leurs pouvoirs publics. La difficulté des négociations avec un grand nombre d'acteurs et les exigences de la concurrence limitent néanmoins ces efforts qui ne parviennent pas à endiguer la progression des émissions de gaz à effet de serre. Ces efforts sont compensés par une augmentation de la consommation de produits textile et de vêtements, en particulier dans les pays émergents qui deviennent les premiers centres de consommation.

IV.4.2.3. Les préférences régionales, vecteurs de création d'un marché de produits socialement responsables

Dans le scénario *préférences régionales*, un niveau de protection moyen est maintenu à la marge et toléré par l'OMC (sous couvert de l'article 20 du GATT, par exemple). Les pays voisins de l'Europe (Euromed) gagnent en productivité et rattrapent leur retard vis-à-vis de l'Asie, en particulier dans le textile. Grâce au développement de nouvelles formes de partenariat de l'Europe avec sa périphérie (cotraitance, IDE, transfert de technologie, *etc.*), l'Union parvient à recréer un espace régional de préférences, dans lequel la division du travail n'est plus contrainte par la politique commerciale mais construite dans la coopération et renforcée par les préférences des consommateurs pour les produits «pan-euroméditerranéens» marqués ou labellisés.

Une spécialisation renouvelée sur des produits co-traités en Euromed, permet à l'Europe de se positionner sur une gamme plus étendue de produits à fort contenu en valeur ajoutée et de conserver ainsi sa masse salariale. Dans ce scénario de spécialisation renouvelée, anticipation des enjeux par les acteurs du secteur et soutien adapté des pouvoirs publics autorisent un ré-aiguillage de la spécialisation à la fois sur des produits de niches comme dans le scénario de libre échange et sur du moyen de gamme co-traité en Euromed, répondant à une demande de qualité et de certification du respect des normes sociales et environnementales. Les effectifs peuvent donc être maintenus quantitativement en Europe sous certaines conditions, au premier rang desquelles la mise en place d'un plan de formation professionnelle permettant la reconversion d'une partie de la main-d'œuvre vers des fonctions exigeant davantage de connaissances techniques (ingénierie) ou conceptuelles (création, marketing, etc.). Par ailleurs, les initiatives des entreprises en matière de RSE permettent la cotraitance et plus encore, deviennent vecteurs de création d'un marché de produits socialement responsables et certifiés tels. Dans ce scénario, c'est l'offre qui crée la demande. Le passage de la sous-traitance à la cotraitance implique un partage des responsabilités en termes de gestion des contraintes de coûts et de délais qui minimise les risques de transgression des droits du travail en bout de chaîne de production.

Au niveau des régions françaises, c'est la *diversification nationale* qui prédomine. Les régions ont un positionnement moins différencié et moins marqué. Cette spécialisation moyenne au spectre large qui ne s'inscrit ni dans la stratégie de *niches* ni dans le *statu quo* est, certes, un handicap en termes de compétitivité mais procure en revanche un avantage en termes de concentration. La faible concentration du secteur dans les régions de tête (Rhône-Alpes, Nord/Pas-de-Calais et Île de France en particulier) est, en effet, représentative d'une industrie aujourd'hui trop fragmentée. Une meilleure coordination entre les entreprises française, sur le principe des *clusters* par exemple (centrales d'achats en commun, groupements d'employeurs, réseaux de distribution, agents communs sur des pays ou marchés cibles, partenariats à l'import, *etc.*) permettrait, si ce n'est d'inverser, tout du moins de rééquilibrer le rapport de force commercial fabricants/distributeurs. Or, des entreprises «moyennement» spécialisées et implantées de manière homogène sur le territoire français sont davantage en mesure de «jouer» la concentration que des entreprises polarisées.

Dans ce scénario, les consommateurs sont avant tout «consommacteurs», c'est-à-dire à la fois leviers et garants de la mise en conformité des produits aux normes sociales et environnementales que les entreprises se sont engagées à respecter à la fois sous la pression des ONG relayant l'opinion publique et

sous la contrainte d'un impératif de ré-aiguillage de la spécialisation. Les «consommacteurs» ont su dépasser leurs contradictions et renoncer à la diversité ou la quantité pour gagner en qualité sociale, une exigence révélatrice d'un changement de grille de valeur collective, enclenchée par la prise de conscience de l'importance des dommages environnementaux et sociaux engendrés par une production non contrainte.

Le maintien de l'emploi dans le secteur du textile et de l'habillement a permis de limiter l'antagonisme des acteurs sociaux. Syndicats, ONG et association de consommateurs fortifient leur alliance en faveur à la fois de plans de reconversion pour les salariés et d'une exigence de traçabilité sociale et environnementale qu'ils s'engagent à vérifier collectivement. Les pouvoirs publics s'appuient sur les acteurs sociaux et civils pour participer au contrôle de ces exigences et favoriser la diffusion de l'information. Ces représentants sociaux, qui se sont organisés dans la filière pour peser davantage collectivement, se sont imposés dans les instances de représentation des entreprises d'abord de manière volontaire, puis le législateur a progressivement rendu obligatoire ce type de représentation. Des négociations collectives s'engagent au niveau européen concernant l'ensemble de la filière et permettent peu à peu d'établir des critères sociaux et environnementaux à la fois crédibles, vérifiables et exigeants. Cette action collective associant les pouvoirs publics, les entreprises et les acteurs sociaux produit un fort effet de sensibilisation sur les consommateurs, désormais plus soucieux de la qualité sociétale des produits et moins enclins à une consommation effrénée.

Ce contexte favorise la mise en place d'un processus de normalisation régionalisée où les exigences européennes tirent vers le haut les pays adhérant à ce système de préférence. La «reprise de l'acquis communautaire» devient une exigence commune à toute la zone. Elle est assortie d'aides publiques, bilatérales et communautaires, en matière de transferts de technologie et de transferts sociaux. L'organisme de normalisation européen, qui vérifie les exigences réglementaire et non volontaires, applicables aux produits échangés, crée des équivalents régionaux qui irriguent la périphérie européenne. L'organisme de normalisation turc devient la référence régionale pour certifier les produits et les processus de fabrication pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, tandis qu'un organisme de normalisation d'un pays de l'élargissement fait de même pour l'Europe centrale et orientale non membre et pour la CEI.

Cette évolution permet une remontée de filière dans les pays voisins de l'Europe et une convergence plus rapide des technologies et des conditions de travail. Les barrières à l'entrée des marchés communautaires sont ainsi levées, au prix d'une «mise à niveau» parfois coûteuse pour les pays de la zone de préférence, mais s'exercent à plein pour les pays plus lointains. Ces derniers sont néanmoins incités à rehausser leur niveau de normes pour accéder aux marchés communautaires et à ceux de la zone de préférence.

CHAPITRE 5

Scénarios stratégiques et recommandations pour l'État

Le développement durable modifie les modes d'intervention de l'État dans un sens moins prescripteur et plus partenarial, davantage axé sur les différents modes d'incitation destinés à orienter le marché. Néanmoins, les recommandations présentées ici doivent être lues dans le cadre d'un État qui aurait érigé le développement durable en stratégie cardinale et qui aurait réformé ses modes de fonctionnement pour y répondre, conformément aux recommandations du groupe Équilibres. Faute de quoi, elles conduiraient à empiler des dispositifs à l'efficacité limitée et au coût peu justifié. Il ne s'agit pas d'organiser une galaxie de plus, estampillée développement durable, mais de faire pénétrer les enjeux du développement durable dans les dispositifs existants. De ce fait, les recommandations sont fondées, autant que faire se peut, sur les structures et les modes d'intervention existants de l'État en les adaptant aux exigences du développement durable.

V.1. Quels modes d'intervention des pouvoirs publics en matière de RSE à 2020 ?

Avant de proposer des recommandations pour les pouvoirs publics dans un champ qui est à la frontière du privé et du public, il est nécessaire de tracer les alternatives possibles de cette intervention entre le tout État et le non État. On pourrait, en effet, considérer que les règles du marché sont suffisantes pour amener les entreprises à intégrer les enjeux du développement durable. À l'inverse, les tenants du tout État argueraient qu'il n'est pas de marché sans règles et que les entreprises se soucient peu de considérations sociales et environnementales et qu'il faut donc leur imposer. Évidemment, la réalité est à la fois plus complexe et moins tranchée. Les entreprises participent aux nouveaux modes de régulation que le développement durable impose, aux côtés d'acteurs publics et sociaux ou civils. Mais le foisonnement même des initiatives, la multitude des échelles d'intervention (mondial, communautaire, national et local) nécessitent à la fois une hiérarchisation, un encadrement et un contrôle. Les entreprises ont besoin d'un cadre prévisible. L'État doit tracer des lignes mais il peut moins que par le passé les imposer.

Pour «mettre en scène» ces alternatives possibles et leur impact sur l'intégration par les entreprises du développement durable, quatre figures de l'État sont invoquées : l'adaptateur, l'intégrateur, le prescripteur et le suiveur.

Les scénarios du prescripteur et du suiveur ne parviennent pas à répondre aux enjeux du développement durable. Le premier restaure, sans en avoir nécessairement les moyens, des modes d'intervention plus prescriptifs, voire autoritaires, conformes à une certaine tradition jacobine, peu soucieuse des acteurs privés ou des collectivités locales mais qui a peu d'impact sur les régulations de marché et les instances internationales. Il peut résulter d'un repli sur une certaine forme de patriotisme économique liée à un relatif déclin de la croissance, voire à un scénario catastrophe soit du fait de pénuries de ressources, soit du fait de fortes inégalités territoriales et de tensions sociales majeures.

La figure du suiveur présente un scénario business as usual où les régulations marchandes prédominent et où l'État est dépassé par les régulations privées et celles émanant d'autres échelles d'intervention. Ce scénario repousse, de fait, les ajustements nécessaires et peut conduire à la catastrophe écologique ou à la multiplication des tensions sociales. Dans ce cas, à ce scénario peut succéder le scénario autoritaire du prescripteur. Il peut également conduire à une prise en charge par d'autres acteurs, en particulier les collectivités territoriales, des enjeux du développement durable (c'est un peu le schéma qui se déroule aux États-Unis où les États prennent des mesures pour lutter contre le changement climatique, alors même que l'État fédéral s'y refuse).

Contrairement aux deux précédents, les scénarios stratégiques de l'adaptateur et de l'intégrateur sont les plus souhaitables pour permettre aux entreprises d'intégrer les enjeux du développement durable. Ils impliquent que les pouvoirs publics aient orienté leurs modes d'intervention en faveur du développement durable et pris au sérieux la RSE. Cette forme de régulation nouvelle n'est plus considérée comme contingente mais devient centrale et renouvelle les modes d'action de l'État.

Ils peuvent intervenir alternativement, de manière concomitante ou consécutive, en fonction des enjeux et des secteurs. À cet égard, la stratégie d'adaptation où l'État saisit les opportunités d'actions initiées par d'autres échelons de régulation ou par les entreprises elles-mêmes, est sans doute préférable pour certains secteurs très oligopolistiques, mondialisés qui s'inscrivent déjà dans une forte tradition de dialogue social (moins civil) et de négociations aux niveaux communautaire et international, y compris sur la RSE. Elle est également relativement bien adaptée aux enjeux des pollutions délocalisées, à l'instar des gaz à effet de serre, dont la solution est nécessairement mondiale et partenariale. En revanche, la posture de l'État intégrateur, très partenarial dans ses interventions mais qui organise en amont et précède en quelque sorte les régulations qui doivent émerger, convient mieux aux enjeux des pollutions localisées, aux enjeux sociaux et aux secteurs moins mondialisés.

V.1.1. Le prescripteur

Dans le contexte d'un relatif déclin de la croissance, voire d'une décroissance qui favorise le repli et le retour à une certaine forme de patriotisme économique, l'État prescripteur a restauré des modes d'intervention autoritaire pour «parer au plus pressé» devant la multiplication des coûts occasionnés par le changement climatique et la hausse du prix du pétrole. Son rôle international est affaibli et, au niveau communautaire, il est surtout occupé à défendre les intérêts nationaux menacés. Il utilise les normes sociales et environnementales dans un but protectionniste, essentiellement à l'égard des pays émergents et en développement, qui sont devenus des concurrents majeurs non seulement en matière de coût de main-d'œuvre pour les produits de bas de gamme mais qui ont également investi pour opérer des remontées de filières qui leur permettent d'être compétitifs sur le moyen de gamme, voire le haut de gamme dans certains secteurs. De ce point de vue, le marquage made in, restauré par l'Union européenne qui a autorisé le repli sur les systèmes nationaux, agit comme une barrière à l'entrée et les divergences européennes s'accroissent en matière sociale. Sous la pression de populations françaises et du Nord de l'Europe, dont le vieillissement a renforcé la demande de «sécurité», l'Union renforce ses normes réglementaires d'émissions pour les entreprises et pour les produits ; elle harmonise les standards volontaires en matière environnementale mais ne parvient pas à l'imposer sur la question de la soustraitance étant donné les divergences européennes.

Le modèle social et environnemental est d'autant plus menacé que l'État n'a pas anticipé ces évolutions pour permettre des modifications de spécialisation, aider les secteurs en difficulté à se réformer et prendre un virage technologique qui permette à notre économie de conserver son avance. Dès lors, la réglementation publique centrale est sollicitée pour empêcher un moins disant social et environnemental qui nuirait à la cohésion sociale et aux modes de vie des citoyens. Les services de contrôle de l'État sont également fortement sollicités mais restent organisés verticalement et éprouvent des difficultés à faire appliquer la réglementation. Dans ce contexte, toute démarche volontaire finit par être encadrée par des normes publiques. Le reporting des entreprises et la notation extra financière sont extrêmement «normalisés» mais restent exclusivement dans le cadre des frontières nationales et européennes, masquant, de fait, les conditions de la sous-traitance et les havres de pollutions qui se sont développés dans les pays producteurs. L'État prescripteur a même développé une agence de notation sociétale publique mais qui, du fait de sa relative partialité à l'égard des entreprises françaises, n'exerce qu'un impact limité sur les marchés financiers.

Dans un contexte marqué par une croissance du chômage et une désindustrialisation accentuée par la hausse des coûts des matières premières et énergétiques, il utilise la fiscalité différentielle à des fins essentiellement sociales, alors que les questions environnementales relèvent principalement de la réglementation sans outils économiques d'incitation. La directive permis s'est transformée en obligation réglementaire mais elle ne touche que les sites européens, avec des différences d'application sensibles d'un pays à l'autre. La pression est telle que, en matière sociale, l'État a étendu le principe du *bonus malus*, originellement conçu en matière environnementale, aux restructurations et aux délocalisations. Les entreprises sont désormais taxées proportionnellement aux licenciements, quelle qu'en soit la raison.

De fait, les progrès de la RSE sont déterminés par les priorités de l'action publique (climat, pollutions localisées, énergie, pays fournisseurs) et par la protection des activités et des emplois nationaux.

Les entreprises, comme les acteurs sociaux ou civils, sont peu associés aux décisions publiques et à leur application. Il en va même de même des collectivités locales auxquelles ont été imposées des quotas d'achat public sur un socle générique de normes qui n'ont pas été concertées ni adaptées localement ou sectoriellement. Dès lors, des désaccords surgissent avec des régions qui ont mis en place des systèmes plus partenariaux d'action publique et qui ont adapté les exigences sociales et environnementales aux besoins de leur zone d'activité. Quant aux régions en déclin, qui subissent de plein fouet les effets de la désindustrialisation, elles se heurtent également aux injonctions de l'administration centrale en matière environnementale, arguant de la perte supplémentaire de compétitivité que ces réglementations leur font subir.

L'État prescripteur dispose de faibles marges de manœuvre pour financer les dépenses de R&D dans le cadre d'une croissance faible, d'une stagnation des financements communautaires et d'une divergence accrue entre États membres qui favorise peu les partenariats technologiques. Les pôles de compétitivité ont perdu une partie de leur raison d'être dans les zones sinistrées. Ils sont malgré tout maintenus sur l'ensemble du territoire pour tenter de soutenir une certaine attractivité mais leur saupoudrage limite, de fait, les ressources budgétaires à leur disposition. Certains *clusters* s'orientent, un peu tardivement, vers des plates-formes écotechnologiques mais la faiblesse de leur financement ne leur permet pas de s'engager dans des recherches pour des innovations de rupture. Les écotechnologies de bout de chaîne continuent à prédominer.

V.1.2. Le suiveur

Dans ce scénario business as usual, les régulations marchandes l'emportent sur le rôle d'un État qui en ce sens est «suiveur» mais nullement pro-actif ni anticipateur. Dans ce cadre, il joue un rôle faible, tant dans les négociations internationales et communautaires que dans les régulations internes et locales. Au niveau communautaire, il accorde sa priorité aux règles du marché unique et de la concurrence, ce qui ne va pas jusqu'à harmoniser la fiscalité européenne pour déjouer la concurrence fiscale dont il ne se prive pas d'user. Au niveau international, il privilégie également le maintien des règles commerciales dans le cadre de l'OMC mais est très peu présent au sein des instances onusiennes sociales (OIT) et environnementales (PNUE, AME). Dans le contexte d'une gouvernance mondiale faible où l'OMC reste le seul organe multilatéral à détenir un pouvoir de sanction, la RSE est uniquement déterminée par un consensus de marché qui prend des formes nécessairement consensuelles et peu substantielles par rapport au modèle social et environnemental européen.

La régulation publique nationale en matière de développement durable et de responsabilité des entreprises peut être considérée comme anémiée. Les régulations privées l'emportent et proposent des normes volontaires prenant largement appui sur les principes généraux édictés par les organisations internationales (OIT, OCDE, PNUE). De grands standards RSE émergent sur le modèle de la gouvernance d'entreprise mais ils ne bénéficient pas d'une accréditation publique, encore moins d'une surveillance étatique. Ces standards restent volontaires et sont très inégalement diffusés dans les entreprises. Ils mettent essentiellement l'accent sur les pollutions délocalisées et les fournisseurs de premier rang, sans aller au-delà pour prendre en compte toute la chaîne d'approvisionnement. Ces standards sont davantage promus par les grandes multinationales qui y trouvent un moyen a minima de répondre à certaines attentes environnementales et sociales, sans modifier leur mode de faire. Comme aujourd'hui, les entreprises qui se soumettent à ces standards sont les plus exposées soit en raison des pollutions «visibles» occasionnées par leur activité (industrie lourde, secteurs de l'énergie), soit du fait des pratiques de leur sous-traitance dans les pays émergents (secteurs textile/habillement, chaussure, distribution). De ce fait, l'inéquité entre secteurs est maintenue. Malgré l'accroissement de son coût, le transport subit des pressions limitées parce qu'il sert une division internationale du travail qui continue à être rentable.

L'État suiveur, qui privilégie très largement le pilier économique du développement durable, a continué à limiter le *reporting* sociétal des entreprises au seul périmètre géographique national, tandis que ni les conditions de travail dans les filiales des pays émergents et en développement ni les émissions de ces mêmes filiales ne sont prises en compte. Dans ce contexte, la notation sociétale a été absorbée par la notation financière, qui a entériné les grands standards RSE que le marché a fait émerger mais sur un

mode moins disant (comme elle l'a fait sur la gouvernance d'entreprise). Les agences sociétales ont disparu et, avec elles, la tentative d'entériner une vision plus exigeante de la RSE, conforme à notre modèle social et environnemental.

Les divergences entre régions sont maximales. Certaines ont intégré des exigences de développement durable pour les activités économiques, de manière assez innovante et adaptée aux besoins de leur zone d'activité. Ce sont des régions qui ont fait évolué leur spécialisation industrielle vers les produits à forte valeur ajoutée, en particulier technologique. Elles ont, dans le même temps, initié un mode de développement très écologique et des partenariats avec d'autres régions éco-innovantes. Aux antipodes de ces régions «hi tech vertes», d'autres sont en déclin économique et exposées aux délocalisations et aux restructurations permanentes. Ces écarts entre régions sont liés aux différences de spécialité industrielle et de dotation technologique mais aussi aux inégalités sociales qui se sont creusées entre territoires. Les régions les plus en avance sont mieux dotées en capital humain, en centres de recherche, en industries innovantes, en infrastructures, en budget, etc. D'autres cumulent les handicaps économiques et sociaux et ne disposent ni d'activités à fort effet d'entraînement ni de populations qui auraient les moyens intellectuels et financiers de peser sur les modes de développement régionaux.

Dans ce contexte, les régions les plus en avance en matière de développement durable et les plus *hi tech* organisent des coalitions avec des acteurs qui peuvent avoir une dimension transnationale (entreprises, ONG, syndicats) pour peser dans les négociations internationales et communautaires et faire entendre une voix divergente de celle de l'État central. De même, des entreprises et des acteurs sociaux et civils peuvent se fédérer sur des enjeux sectoriels ou thématiques. En ce sens, l'État est non seulement suiveur mais également «dépassé» au niveau *infra* et *supra* étatique.

En matière d'innovation, l'État suiveur mise essentiellement sur les grands vecteurs de l'innovation technologique (NTIC, nanotechnologies, biotechnologies) et sur l'énergie sur lesquels il a intégralement orienté les pôles de compétitivité, abandonnant à leur sort les régions moins innovantes ou qui ont des spécialisations «anciennes». Aucune orientation environnementale, en dehors de l'énergie (dans la mesure où elle est devenue rare et chère), n'est fixée par l'État, qui n'a pas davantage le souci de l'innovation organisationnelle et qui minimise les risques des nouvelles technologies.

V.1.3. L'adaptateur

L'État s'appuie sur l'ensemble de ses partenaires privés (acteurs économiques, sociaux et civils) et publics nationaux, communautaires et internationaux pour favoriser un développement économique garant d'un équilibre social et environnemental plus soutenable. Anticipant les effets désastreux en termes économiques et sociaux des catastrophes environnementales à venir et des risques sur la santé humaine, il s'organise pour soutenir et encadrer les initiatives existantes, construit des coalitions à géométries variables, entre acteurs et entre États. Il utilise les cadres existants aux niveaux communautaire et multilatéral mais s'en affranchit pour saisir les opportunités qui peuvent émerger, mettant en valeur les initiatives locales et privées, favorisant les partenariats. Il use de ce point de vue d'une gestion très pragmatique qui peut parfois créer des tensions avec ses partenaires communautaires.

Confiant dans la maturité d'acteurs qu'il a contribué à soutenir et qui sont, en quelque sorte, ses relais, il conçoit son rôle comme celui d'un arbitre, d'un orientateur d'initiatives qui n'émanent pas nécessairement de lui mais qu'il soutient et encadre *a posteriori* par des procédures. Il valide, accrédite les normes proposées par le marché, par les organisations syndicales ou civiles et en assure la surveillance en veillant à la traçabilité et à la fiabilité des informations fournies. Cette dimension de surveillance du marché s'est considérablement renforcée et l'État s'est doté d'outils de mesures adaptés. D'une manière générale, il favorise la transparence pour s'assurer que les acteurs privés ne se targuent pas d'efforts qu'ils n'auraient pas ou faiblement fournis et impose le retrait de labels ou de toute publicité jugée comme mensongère soit directement, soit en déléguant cette tâche aux organisations sociales et civiles (de consommateurs en particulier) qui ont désormais une possibilité élargie de contester en justice. Il permet ainsi une surveillance partagée et s'appuie sur une prise de conscience des enjeux du développement durable qu'il a contribué à faire émerger par des campagnes de sensibilisation. Il se fonde également sur une responsabilité juridique renforcée où le principe du pollueur/payeur est devenu central. Les magistrats reçoivent désormais une formation en matière environnementale et les organismes

de contrôle de l'État ont renforcé leur capacité de surveillance en cette matière. La capacité juridique des acteurs sociaux et civils a été encore renforcée et les class actions sont entrées en vigueur en France.

L'État encourage les initiatives privées dont les objectifs sont ambitieux et la participation à l'enjeu global significatif. En ce sens, il cible les secteurs économiques prioritaires (processus de fabrication et produits) sans nécessairement vouloir embrasser l'ensemble. De ce fait, il parvient à un certain effet de diffusion mais qui n'entraîne pas l'ensemble des secteurs économiques. Les secteurs oligopolistiques et exposés à la concurrence mondiale, de même que les grands énergéticiens et ceux qui sont proches du consommateur final (textile, distribution), davantage soumis à la pression des pouvoirs publics et de l'opinion, sont de fait engagés dans une «avant-garde» qui peut néanmoins avoir des effets d'entraînement sur d'autres activités économiques (par le biais des relations fournisseurs en particulier).

Dans ce contexte, le niveau mondial est privilégié, de même que les questions du changement climatique et de la sous-traitance. L'État négocie, en prenant appui sur les acteurs privés, des accords sectoriels à géométries variables. Il privilégie les coopérations renforcées avec certains États membres «en avance» plutôt que d'attendre que la convergence communautaire ait produit ses effets. Il encourage les collectivités locales à se doter elles-mêmes de compétences en matière de négociations internationales et des accords entre grandes régions européennes, voire avec d'autres régions du monde (Québec, Californie), voient le jour. Au niveau mondial, il préfère, aux négociations multilatérales, des accords internationaux sur l'énergie et les gaz à effet de serre. Ceux-ci sont négociés avec les grands émetteurs mondiaux, incluant les grands pays émetteurs du monde industrialisé (États-Unis) et émergent (Brésil, Inde, Chine), les énergéticiens et les pays producteurs d'hydrocarbures. De même, l'État assortit ses accords commerciaux du respect d'un socle minimal de normes environnementales et sociales, sous peine de pénalités, qui alimentent un fonds chargé d'aider les pays partenaires à opérer des «transferts» environnementaux et sociaux. Dans ce contexte, l'économique et l'environnemental sont privilégiés. Le social restant nationalement déterminé, il progresse moins.

Conscient de l'importance des marchés financiers dans ce cadre globalisé, l'État s'est appuyé sur des règles réaffirmées de transparence des fonds socialement responsables, a imposé au fonds de réserve des retraite une gestion davantage dictée par des considérations sociales et environnementales et a créé des fonds défiscalisés dédiés (environnement, social, technologie).

Au niveau local, l'État s'appuie sur les régions les plus en avance mais ne cherche pas à réguler au niveau central ni la politique d'achat public ni la politique d'innovation. L'innovation écotechnologique est considérée comme stratégique dans la compétition mondiale mais elle est également développée aux niveaux régionaux : des pôles de compétitivité écotechnologiques se développent entre grandes régions innovantes européennes. En revanche, l'État négocie des accords technologiques à géométries variables (Europe/pays émergents, OCDE, etc.).

V.1.4. L'intégrateur

L'État intégrateur se caractérise par sa capacité anticipatrice, son intégration des acteurs privés, économiques, sociaux et civils aux processus d'élaboration des décisions mais aussi à leur contrôle et à leur évaluation, et par la priorité accordée à l'intégration communautaire et à ce niveau d'intervention. Par rapport à la posture de l'État adaptateur, il ne se contente pas d'une gestion pragmatique mais organise très en amont ses leviers d'action pour peser à la fois sur les entreprises et sur les autres acteurs publics et privés. Il procède par cercles concentriques, du niveau national au communautaire, puis à celui des pays voisins de l'Union et, enfin, au niveau mondial. Au niveau national, il encourage plutôt, par des mécanismes de redistribution, les régions qui ont le moins intégré la prise en compte des enjeux du développement durable pour les entreprises. De ce fait, les régions progressent de manière coordonnée. L'État promeut, au sein de l'Union européenne, la constitution d'une zone de préférences régionales en matière de développement durable et met ses instrument au service de la mise en place d'une normalisation régionalisée. Au niveau international, il privilégie les enceintes multilatérales dans lesquelles il est davantage en mesure de peser aux côtés de ses partenaires communautaires et régionaux (Russie y compris). Au niveau communautaire enfin, il s'appuie sur les États les plus en avance et conformes à son modèle social et environnemental pour favoriser un encadrement de la RSE et un élargissement sectoriel de la directive «permis d'émissions».

En matière de gouvernance de la RSE, l'État promeut une corégulation : il se comporte comme un catalyseur et un négociateur mais qui agit très en amont pour favoriser des rapprochements, éviter les sources de tension et, en même temps, définir des objectifs d'amélioration substantiels. Organisateur d'un dialogue social et civil renouvelé, il utilise tous les canaux institutionnels à sa disposition en cette matière pour mettre le développement durable et la responsabilité des entreprises au cœur de ces dispositifs, au niveau national et territorial. Il peut également en créer de nouveaux *ad hoc*, en fonction des enjeux, y compris pour aider les entreprises à anticiper des réglementations communautaires qu'il a contribué à faire entériner. Alors qu'il s'est fixé des objectifs très ambitieux qui visent, à l'exemple de la Finlande, à faire de la France un modèle social et environnemental, il sait que son application nécessitera l'engagement des entreprises et des autres acteurs : il est dès lors intransigeant sur les objectifs mais souple sur ses modalités d'application.

Dans ce cadre, il promeut des normes qui sont en quelque sorte «coproduites» par les acteurs économiques, sociaux et civils mais qui déterminent un niveau d'exigence assez élevé permettant tant des progrès écotechnologiques substantiels qu'une meilleure cohésion sociale. Initialement envisagées d'une manière volontaire, ces normes s'imposent d'abord comme un consensus de marché et peuvent ensuite devenir contraignantes, au niveau communautaire ou de certains États membres, pour les achats publics dans un premier temps. Progressivement, l'État intégrateur impose un étiquetage obligatoire qui met en lumière des niveaux de performance, sur le modèle de l'étiquette énergie, sans imposer le niveau à atteindre. Prenant au sérieux le processus de normalisation, mi-volontaire mi-contraignant, mis en place par les acteurs privés et les régulations communautaires et internationales, il s'organise pour peser dans les débats en discriminant lui-même les normes les plus souhaitables et en les faisant évoluer. Pour ce faire, il a favorisé la constitution et la diffusion des informations sur les entreprises (notation), sur les produits et leurs processus de fabrication et renforcé les pouvoirs de surveillance et de sanction. Il a mis ses services de contrôle à la disposition de la surveillance des normes et des labels volontaires, a favorisé la transversalité de ces services et les passerelles entre eux et développé le contrôle à distance «intégré». Préférant la conciliation à la sanction définitive, il a mis en place un système de plaintes sur le modèle des points de contacts de l'OCDE et une surveillance partenariale et transversale.

Soucieux de favoriser par un signal prix les externalités positives sociales et environnementales des entreprises vertueuses, il utilise prioritairement les instruments économiques d'incitation permettant des exemptions fiscales ou de cotisations sociales aux opérateurs qui s'engagent. Le principe du *bonus malus* en matière environnementale est très largement mis en œuvre pour les produits échangés. L'État utilise massivement les achats et les investissements publics pour inciter les entreprises à se conformer aux exigences du développement durable. Il a instauré des «quotas» de produits éco-responsables aux administrations et aux collectivités locales et a entièrement dédié le fonds de réserve des retraites à la gestion SR. Cet État intégrateur préfère la médiation et la prévention à la sanction juridique. Il a imposé un système d'assurances permettant de prendre en considération des nouveaux risques environnementaux et sanitaires ¹⁴⁹ mais aussi des provisions pour risque afin d'éviter à la fois un engorgement juridique et des défaillances d'entreprises du fait de coûts inassumables de réparation.

En matière d'innovation, il a réussi, en collaboration avec d'autres États membres, à faire sortir la R&D du pacte de stabilité et retrouve des marges de manœuvre pour financer des recherches qui envisagent des solutions de rupture aux problèmes environnementaux. Favorisant les partenariats publics/privés mais également soucieux de l'acceptabilité sociale du progrès technique et de la nécessité de trouver des solutions organisationnelles et non uniquement technologiques, les grands programmes de recherche sont concertés au niveau national, déclinés au niveau régional, voire communautaire, et débouchent sur des financements publics/privés, nationaux et européens. Parallèlement, l'Union négocie des accords internationaux de transferts de technologies au sein desquels la place des entreprises françaises écoinnovantes est très favorable.

-

^{149.} Cf. Télémague.

L'intégrateur est la seule des quatre postures de l'État invoquées à proposer une vision réellement transversale du développement durable et de la responsabilité des entreprises. Les question sociales et environnementales progressent de manière concomitante : c'est le projet de société qui l'emporte mais de manière réaliste.

Quatre postures de l'État à 2020								
	L'adaptateur	L'intégrateur	Le prescripteur	Le suiveur				
Rôle de l'État dans la négociation internationale et communautaire	Coopérations renforcées (<i>intra</i> et <i>extra</i> UE) et circonstanciées Accords internationaux sur l'énergie et les GES entre grands émetteurs mondiaux (publics et privés) Pas d'élargissement sectoriel de Kyoto	Dimension européenne forte Préférences régionales Kyoto révisé : tous les secteurs font parties de la directive permis	Faible rôle international Rôle communautaire de «défense» d'un certain modèle et des intérêts nationaux Nomes d'émissions contraignantes négociées au niveau communautaire	Rôle <i>a minima</i> sur le marché unique et les règles de l'OMC L'État dépassé par des initiatives émanant d'autres acteurs publics et privés Discussions dans le cadre de l'OMC qui admet faiblement «social» et environnemental Kyoto abandonné.				
Modalités de la régulation de la RSE par les pouvoirs publics	Autorégulation contrôlée	Corégulation (partagée)	Régulation publique renforcée	Régulation publique nationale anémiée				
	Contrôle, validation, accréditation ex post d'initiatives : procédural	Coproduction des normes et des régulations <i>Monitoring</i> transversal	Monitoring (suivi, évaluation, contrôle, surveillance) vertical	Les régulations privées l'emportent qui prennent appui sur <i>soft law</i> «internationale» (OCDE, OIT, AME) De grands standards RSE émergent sur le modèle de la gouvernance d'entreprise				
	Socle minimal de normes	Noyau générique de normes exigeantes, progressivement contraignantes	Labels publics, harmonisation européenne, voire standards					
		Adaptations sectorielles en fonction des enjeux	Encadrement des démarches volontaires	sans accréditation, arbitrage, surveillance publique				
	Régulation de marché financier sur transparence Le niveau mondial s'impose	Notation sociétale obligatoire pour introduction en bourse Approche par cercles concentriques	Normalisation du <i>reporting</i> et de la notation extra financière Niveau national prédomine	Faible niveau d'exigence (consensus), caractère volontaire Différences sectorielles maximales et entre taille d'entreprises				
		du national au communautaire, pays voisins, puis monde						
Effectivité et degré d'intégration de la RSE dans les pratiques État/Collectivités	La chaîne d'approvisionnement est prise en compte de manière globale Développement des placements responsables et des achats publics sans quotas Régional fractal	Idem Achats publics, placements et épargne responsables avec fixation des seuils de quotas évolutifs et progressifs Régional coordonné	Idem mais version «protectionniste» Progrès de RSE déterminés par priorités d'action publique (Climat, énergie, fournisseurs pays émergents, etc.) et par la protection des activités et des emplois nationaux (patriotisme économique)	Périmètre limité à la production locale Notation sociétale intégrée à la notation financière sur un mode « moins disant » : les agences sociétales sont «absorbées» par les premières Régional fragmenté Le pilier économique est privilégié				

Quatre postures de l'État à 2020							
	L'adaptateur	L'intégrateur	Le prescripteur	Le suiveur			
	L'environnement et l'économique privilégiés	Sollicitation publique de la notation extra financière centrale, locale, régulière	Les quotas sont définis sans concertation et sont mal appliqués (tensions fortes avec certaines collectivités) Agence de notation sociétale publique	Le social se limite à l'audit des fournisseurs de premier rang L'environnement est centré sur des problématiques transnationales			
Politiques publiques d'innovation technologique et de recherche environnementale	Pôles de compétitivité dédiés aux écotechnologies entre grandes régions européennes Innovations essentiellement écotechnologiques Accords technologiques internationaux à géométrie variable (Europe/pays émergents, OCDE, etc.)	Définition de grands programmes de recherche concertés au niveau national et communautaire débouchant sur des financements privés/publics, nationaux et européens R&D sortie du pacte de stabilité L'innovation n'est pas seulement écotechnologique mais aussi organisationnelle C'est l'Europe qui négocie des accords internationaux et des transferts de technologie	Multiplicité de pôles de compétitivité sans priorité (saupoudrage des financements uniquement nationaux et principalement publics) quelques uns ont une orientation environnementale particulière	Pôles de compétitivité centrés sur les grands vecteurs de l'innovation technologique sans orientation environnementale particulière			
Promotion d'instruments économiques, juridiques et fiscaux d'incitation	Contentieux juridique l'emporte sur taxation et assurance Fonds défiscalisés dédiés Fonds de réserve complètement SR	Développement de l'assurance environnementale Mise en place d'un dispositif de surveillance «intégré» et partagé Appui sur des acteurs relais pour la sensibilisation et l'information (forum citoyens) Étiquetage obligatoire sur un socle générique minimal en provenance zone extra européenne + normes «zone de préférence» Bonus malus	Réglementation Dispositif de surveillance vertical, peu intégré, peu partagé Fiscalité sociale plus qu'environnementale par défaut (manque de moyens) Étiquetage «France», voire Europe Bonus malus étendu au social	Fiscalité globalement faible : la concurrence fiscale est privilégiée			

Pour parvenir à traduire en actes les postures d'un État adaptateur et intégrateur qui aurait pris au sérieux la RSE et dédié sa stratégie nationale à l'ambition d'un développement durable, des réformes doivent être entreprises. C'est le sens des recommandations proposées qui visent non seulement à modifier les modes d'intervention de l'État dans un sens plus partenarial mais qui ambitionnent également de mettre au cœur des dispositifs existants les enjeux du développement durable et de la responsabilité des entreprises. Elles cherchent donc moins à imaginer de nouvelles structures qu'à orienter différemment celles qui existent déjà et à combler les «manques».

Un État intégrateur et adaptateur, c'est un État qui organise le dialogue social et civil; c'est un État incitateur par ses achats et ses investissements, par les instruments économiques et juridiques qu'il promeut et par l'orientation et le financement de la recherche; c'est un État régulateur qui fixe les normes des produits et les règles du marché financier; c'est un État contrôleur qui vérifie la fiabilité des informations, l'application des réglementations et qui réforme ses outils; c'est, enfin, un État négociateur, acteur majeur des négociations communautaires et internationales.

V.2. Organiser le dialogue social et civil

Recommandation 1 : Organiser le dialogue social et civil

L'État intégrateur doit organiser, en amont, un dialogue social et civil sur la responsabilité sociale des entreprises, en prenant appui sur les institutions existantes. Cette organisation nécessite, en premier lieu, que l'État soit exemplaire en cette matière. Pour ce faire, il développe les accords RSE dans les entreprises publiques sur le modèle de celui conclu par EDF et instaure un reporting social de l'État employeur. Cette fonction nécessite, en second lieu, d'apporter, aux acteurs civils en particulier, un soutien et une légitimité qui leur font défaut, en favorisant les plates-formes et en encourageant les plus significatives d'entre elles à se faire reconnaître d'utilité publique. Organiser le dialogue social/civil sur la responsabilité des entreprises en matière de développement durable nécessite, en troisième lieu, d'investir les lieux existants du dialogue social et civil pour décliner, au niveau national de l'entreprise mais aussi aux niveaux sectoriel et territorial, les enjeux de la RSE. Enfin, définir les grands programmes écotechnologiques de manière concertée (débat public) permettra de favoriser les partenariats publics/privés, de sensibiliser le public et de limiter l'hostilité à certaines technologies (éoliennes, nanotechnologies ou biotechnologies).

V.2.1. Le dialogue social de l'État... exemplaire ?

La stratégie nationale de développement durable a mis l'accent sur la nécessité pour l'État de développer une gestion des ressources humaines conforme aux enjeux du développement durable, et le groupe Équilibres a montré les écueils d'un tel exercice qui peut nécessiter des réformes profondes de l'emploi public ¹⁵⁰, excédant le cadre de ce travail. Sans revenir sur les conditions de l'emploi public qui requerraient une analyse en soi, le rôle exemplaire des pouvoirs publics peut se manifester, au niveau du dialogue social et civil, à la fois sur la définition des responsabilités sociales et environnementales et sur leur mise en œuvre. Il s'agit, en effet, de se distinguer des approches unilatérales adoptées par certaines entreprises pour ouvrir des perspectives nouvelles sur les partenariats entre acteurs et les contenus des négociations en matière de responsabilité sociale.

V.2.1.1. Développer les accords de RSE dans les entreprises publiques

L'accord sur la responsabilité sociale du groupe EDF, signé en janvier 2005, entre la direction du groupe d'une part et des fédérations syndicales internationales sectorielles et des syndicats nationaux d'autre part, comporte ainsi plusieurs innovations qui pourraient inspirer d'autres accords-cadre, aussi bien sur la forme que sur le fond. En premier lieu, l'accord EDF se distingue des autres accords-cadre, conclus dans ce domaine par des entreprises multinationales, par le fait qu'il ait associé tous les syndicats nationaux des pays dans lesquels le groupe a une filiale, alors que la négociation se limite, en général, à la fédération syndicale internationale. Cet élargissement des acteurs de la négociation du côté syndical présente l'avantage de mieux correspondre au cadre juridique de la négociation collective, qui reste encore largement national et n'accorde pas de réel pouvoir de négociation aux fédérations syndicales

138

^{150.} Alain Ayong Le Kama (2005), op. cit.

internationales. L'accord EDF prévoit, de surcroît, la possibilité explicite d'ouvrir le dialogue aux ONG sur sa mise en œuvre. Il s'agit là d'une innovation importante qui pourrait constituer une source d'inspiration pour bâtir un modèle de partage des rôles entre dialogue social et civil, le second ayant un caractère plus ponctuel et plus ciblé que le premier qui peut souvent s'appuyer sur une présence permanente dans les entreprises à travers la représentation collective et les adhérents syndicaux. Enfin, l'accord EDF se caractérise par la précision de son champ d'application et l'étendue de son contenu, dans la mesure où il inclut, notamment, des engagements à l'égard des salariés dans le domaine des restructurations et de la formation mais aussi à l'égard de la société et des clients démunis.

En tant qu'actionnaire, l'État pourrait généraliser l'approche initiée dans l'accord EDF à d'autres entreprises dans lesquelles il détient une participation. Une telle décision contribuerait à encourager le développement d'une forme de responsabilité sociale et environnementale fondée sur le dialogue social et civil. Elle permettrait ainsi de renforcer la légitimité de cette forme de régulation aux yeux des parties prenantes et, surtout, l'implication de celles-ci et donc le respect des normes dans ce domaine.

V.2.1.2. Instaurer un reporting social par l'État employeur

L'État et les collectivités locales pourraient enfin donner l'exemple, en procédant à un *reporting* social régulier pour rendre compte de leurs engagements, leurs pratiques et leurs résultats en tant qu'employeurs et partenaires du dialogue social. On pourrait ainsi envisager que l'État, de même que les collectivités locales, établissent chaque année un rapport social et environnemental inspiré des critères de la loi NRE. Dans une première étape, cette obligation de transparence serait systématisée pour l'ensemble des entreprises publiques avant de s'appliquer aux différentes parties de la fonction publique. Au-delà de l'exemplarité d'une telle démarche de la part des autorités publiques, elle présenterait l'avantage de réaffirmer et de légitimer des critères sociaux propres à l'approche française dans le domaine de la responsabilité sociale, notamment en ce qui concerne l'attention attachée aux restructurations. Elle permettrait aussi de renforcer les agences de notation extra financière et de contribuer à une rationalisation de leur méthodologie.

V.2.2. Le soutien des acteurs

Il est nécessaire d'accompagner et de soutenir (soutien financier pérenne, soutien organisationnel) les efforts de structuration de la société civile. Il ne s'agit pas seulement, à cet égard, de subventionner les organisations privées ou de leur confier des programmes de sensibilisation, par exemple, mais aussi de dédommager leurs membres quand ils participent à des débats publics ou des séances de concertation. Cette structuration permettrait également de responsabiliser les acteurs en contractualisant des actions communes. Cela impose aux pouvoirs publics d'instaurer un suivi et un contrôle de ces actions. On pourrait, dès lors, envisager la mise en place d'une plate-forme des ONG œuvrant dans le champ du développement durable, sur le modèle de la Coordination Sud dans le domaine de la coopération au développement. Cette plate-forme serait partiellement financée par l'État, comme c'est le cas de Coordination Sud. Une telle structure aurait le mérite de fournir un interlocuteur à l'État mais aussi aux entreprises qui éprouvent la nécessité de construire un dialogue avec les associations, sans savoir à qui s'adresser. Elle permettrait, également, une mutualisation d'expertise entre les associations et l'instauration d'un dialogue entre associations aux objectifs parfois éloignés, voire antagonistes dans le champ du développement durable.

La question de la légitimité des acteurs civils se pose également. L'État a déjà favorisé ces processus de légitimation en ouvrant une procédure d'agrément pour les associations qui protègent l'environnement et en leur accordant des droits associés. On pourrait aller plus loin en ce sens et inciter les associations qui œuvrent dans le champ du développement durable à se faire reconnaître d'utilité publique pour les plus significatives d'entre elles, ce qui impose un contrôle financier et un système de démocratie interne, et permettrait de dépasser la question de la légitimité. Seules seraient conviées à des dialogues nationaux, sectoriels, locaux, d'entreprises, etc. les ONG reconnues d'utilité publique ou celles qui se regroupent pour atteindre une certaine taille permettant de justifier leur représentativité. Il semble illusoire, en revanche, de vouloir construire un système de représentativité comparable à celui des syndicats. La participation à des associations est très loin du principe électif et en est, en quelque sorte, une contestation, à tout le moins un contournement. C'est à la fois plus direct et moins engageant. Ce désir de démocratie participative et de proximité se prête mal au phénomène électif. On ne saurait non plus

accorder une légitimité en fonction de la taille des fonds collectés par les associations, ce qui tendrait à faire accroire que la qualité de l'intérêt collectif défendu se mesure au poids financier! D'une manière générale, cela pose la question de l'articulation de la démocratie participative à la démocratie représentative. Une autre voie possible est de mettre au point des logiques de consultation très large mais selon des procédures encadrées et transparentes (débats publics, conférences de consensus).

V.2.3. L'incitation au dialogue civil et la mise en place d'accords volontaires

Sur le modèle du forum civil sur la RSE associant ONG et syndicats qui existe depuis peu en France, il serait bon d'organiser un dialogue quadripartite (gouvernement, acteurs sociaux, syndicats patronaux) autour de l'application de la loi NRE. Ce débat serait l'occasion à la fois d'évaluer l'application de la loi, de discuter des moyens de l'améliorer comme de la validité des critères et de partager des informations émanant des différents acteurs. Outre le niveau national et celui de l'entreprise, deux autres dimensions de ce dialogue civil peuvent être envisagées : la dimension sectorielle d'une part, la dimension territoriale de l'autre.

V.2.3.1. Mettre en place des concertations sectorielles quadripartites

Du fait de la diversité des enjeux sociaux et environnementaux en fonction des secteurs d'activité, il est difficile d'envisager qu'un dialogue générique puisse remplir d'autre rôle que celui, déjà significatif, de construire un consensus autour de critères qualitatifs de comparaisons entre entreprises, de les légitimer et d'assurer le suivi et le contrôle des informations. Mais ce dialogue ne parviendra pas à faire progresser les enjeux sectoriels pour lesquels les équilibres entre impératifs de compétitivité, de préservation de l'emploi et de l'environnement sont plus malaisés à concilier. Le rôle des pouvoirs publics, dans cette perspective, consisterait à aider, aux niveaux national et communautaire, à la structuration d'un dialogue sectoriel quadripartite, à l'instar de ce que la Grande-Bretagne a réalisé pour le textile. Ainsi, la *Ethical Trade Initiative* britannique, qui regroupe des entreprises, des syndicats de salariés et des ONG en faveur de l'établissement de règles sociales fondamentales dans le commerce mondial, a été initiée par le gouvernement Blair lui-même, en 1998 (les pouvoirs publics britanniques la financent à hauteur de 40 %).

Certains secteurs s'y prêtent aisément soit parce que les acteurs professionnels, sociaux ou civils sont déjà sensibilisés à cette question du fait de leur exposition (cf. textile et distribution) mais peuvent éprouver des difficultés, voire des réticences, à se mettre ensemble autour d'une table, soit du fait de la concentration du secteur et de l'habitude de dialogue social (cas de l'industrie en général). Ces dialogues sectoriels quadripartites auraient, par ailleurs, le mérite de «légitimer» certains acteurs, civils en particulier, et d'éviter de laisser les entreprises «choisir» leurs interlocuteurs civils.

Ces dialogues sectoriels se fixeraient pour but d'inciter les acteurs à mettre en place des accords de responsabilité sociale sur les enjeux spécifiques au secteur. Dans ce cadre, il s'agirait également de multiplier les accords volontaires sur des objectifs précis, quantifiables et vérifiables. La multiplication des initiatives ou des accords «volontaires» nécessite de la part de l'administration un changement de son mode d'intervention. Il suppose de mettre à la disposition de leur suivi des moyens humains et matériels et d'imposer un contrôle, de définir des échéances et des objectifs et de les réviser périodiquement. On peut même imaginer que ce contrôle soit, lui-même, pluripartite et non uniquement administratif. Il s'agit ici de varier les formes d'une participation qui ne se contente pas d'un « dialogue » mais exerce une influence sur l'élaboration des politiques ainsi que sur leur mise en œuvre.

Ces dialogues sectoriels devront s'articuler aux négociations communautaires quand elles existent (cas du textile) ou inciter à développer le même type d'accord au niveau européen, voire mondial, sur l'exemple des accords de certaines grandes entreprises. L'articulation de ce type de dialogue civil sectoriel avec le dialogue social professionnel, par branche, sera également recherché afin d'éviter d'empiler les dispositifs. L'État dispose en la matière de plusieurs instruments : les contrats de branche (à visées prospectives), les commissions mixtes du ministère en charge du Travail mais aussi le Conseil

national de la négociation collective ¹⁵¹ pour ce qui est des instruments sociaux. Il s'agit, encore une fois, que le développement durable investisse ces lieux plutôt que d'en créer de nouveaux, sans que le développement durable n'ait pour autant pénétré les modes d'action des acteurs et des pouvoirs publics.

Si les ministères de l'Industrie et de la Recherche ne disposent pas nécessairement d'institutions comparables à celles du dialogue social, des dialogues ad hoc en fonction des enjeux sont régulièrement menés. Ainsi, à l'occasion de la mise en place du règlement communautaire REACH, le ministère de l'Industrie a-t-il créé un groupe de travail sur la Chimie, associant les professionnels du secteur et les syndicats, au moment où la Commission européenne faisait de même au niveau européen. Mais différence majeure, les ONG environnementales n'ont pas été associées en France et aucune nouvelle étude coûts/avantages n'a été diligentée. Il serait bon que ces dialogues associent systématiquement les acteurs, non seulement sociaux mais aussi civils, et qu'ils statuent sur des études d'impact. La discussion autour des résultats de ces études éclaire en effet les décisions publiques d'une autre manière. Quant au ministère de la Recherche, il associe traditionnellement les professionnels du secteur et les experts mais est moins familier des acteurs sociaux et civils, même si l'hostilité sociétale à certains aspects du progrès technique est bien perçue. De ce point de vue, les discussions restent encore très «techniques» et négligent davantage d'autres aspects de l'innovation, organisationnelle par exemple, qu'une discussion qui ne serait pas restreinte aux seuls experts aurait permis de faire apparaître. Or, en matière de développement durable, l'innovation organisationnelle est cruciale, dans la mesure où les progrès en matière d'éco-efficience ne sont pas suffisants pour réduire nos prélèvements sur les ressources naturelles. Les comportements doivent changer aussi.

V.2.3.2. Organiser des débats publics sur les écotechnologies

Cette organisation nécessite plus qu'un dialogue sectoriel sur l'innovation. Elle interroge la manière dont l'ensemble des programmations technologiques sont établies. Sans remettre en cause l'indépendance et les intérêts particuliers de chacun, il serait utile, dès lors, de définir des programmations sur des enjeux définis associant financements public et privé. On pourrait s'inspirer, pour ce faire, de ce qui se pratique chez nos voisins européens. Ainsi, les grands programmes d'innovation en Grande-Bretagne, y compris en matière d'éco-innovations, sont conçus selon des modalités de consultation associant experts, entreprises, ONG et personnalités qualifiées sur l'ensemble du territoire. Ces processus (qui peuvent aussi concerner d'autres grands domaines d'action publique comme le développement) sont programmées sur près de deux ans et un débat public y est associé (via le Net, les conférences de consensus et les médias). À l'issue, les grands programmes d'action publique et de financement sont déterminés associant le secteur privé. Aux Pays-Bas, des processus similaires sont mis en place mais ils intègrent davantage les aspects «sociaux» et font participer aux tables rondes des citoyens «de base».

V.2.3.3. Miser sur la dimension territoriale

À l'instar de ce que font d'autres pays européens, l'État aurait intérêt à inciter à l'élaboration et à la mise en œuvre de scénarii de développement durable et de responsabilité sociale territoriales. Les opportunités ne manquent pas en la matière. Qu'il s'agisse de stimuler les innovations, de faciliter les reconversions et les mutations économiques, de prendre en compte les réseaux productifs, sous-traitants inclus, dans leurs interactions sociales et environnementales, de soutenir les groupements d'employeurs, la RSE fait partie des composantes du dialogue social territorial, même si celui-ci ne s'y résume évidemment pas ¹⁵². Du côté des acteurs, l'idée de négociation territoriale fait son chemin, qu'il s'agisse des organisations patronales et syndicales, d'associations et d'ONG très ancrées localement, des entreprises mais aussi, bien entendu, des collectivités territoriales qui, depuis les lois de décentralisation, disposent de compétences et de pouvoirs accrus, y compris en matières économique, environnementale et sociale. Au niveau territorial comme au niveau sectoriel, l'État central dispose de nombreux leviers, d'autant que les modes de discussion et de négociation «atypiques» sont déjà largement entrés dans les

-

^{151.} Le Conseil national de la négociation collective est présidé par le ministère du Travail qui a essentiellement une fonction d'arbitre et laisse une forte autonomie aux acteurs mais il peut proposer à la discussion des orientations nouvelles telles que la RSE.

^{152.} Annette Jobert (2004), «Le dialogue social territorial : entre logique de projection et logique de projet», notes du groupe *Thomas*, Commissariat général du Plan, avril.

mœurs ¹⁵³ (contrats de plans États-Régions, pôles de compétitivité, contrats de sites, contrats de réactivation de bassin d'emplois, *etc.*). En d'autres termes, il ne s'agit pas de créer de nouvelles plates-formes labellisées RSE au niveau territorial mais, plutôt, de mettre la RSE au menu d'initiatives, à la fois plus larges et plus ciblées, impliquant des acteurs multiples. Pour ce faire, il importe, néanmoins, de sensibiliser les administrations nationales et territoriales (déconcentrées et décentralisées) au caractère stratégique du développement durable et de la RSE.

La qualité sociale pourrait alors devenir un point fort de convergence mais aussi d'évaluation des initiatives territoriales et donner un nouveau souffle à la dimension du contrôle *a posteriori* cher aux tenants d'un État résolument moderne.

V.3. Inciter à l'achat et à l'investissement «responsable»

Recommandation 2 : Inciter à l'achat et à l'investissement «responsables»

L'État incitateur doit, en premier lieu, développer les achats et les investissements publics écoresponsables, en fixant des quotas et des priorités en matière d'achats de biens et d'équipements ainsi que des conditionnalités environnementales et sociales sur les investissements publics. Plusieurs mesures sont susceptibles d'y parvenir :

- imposer des normes de sobriété énergétique pour les équipements informatiques ;
- fixer un seuil de rénovation du parc immobilier public répondant à des critères d'efficacité énergétique pour les administrations et les collectivités territoriales, sous peine de pénalités (à l'instar de ce qui est fait pour le logement social);
- établir des critères de respect des normes de l'OIT pour un certain nombre de produits «sensibles» comme le textile ;
- imposer, dans le cahier des charges des investissements publics à forte empreinte écologique, des conditionnalités environnementales ;
- dédier la totalité des fonds de réserve des retraites à la gestion socialement responsable.

L'État incitateur dispose, en second lieu, d'outils pour inciter à la consommation et à l'épargne de produits durables, en développant le principe du *bonus malus* :

- en instaurant des défiscalisations sur des fonds ciblés promouvant des innovations écotechnologiques, des projets environnementaux ou visant les populations démunies en France et dans le monde ;
- en incitant des collectivités territoriales à créer une «carte d'épargne durable» permettant de collectionner des points spécifiquement axés sur la consommation et les comportements durables ;
- en proposant une prime au remplacement des équipements par les standards les plus performants énergétiquement.

L'État intégrateur a, en dernier lieu, pour mission de trouver un équilibre entre le contentieux juridique croissant en matière environnementale et des mécanismes de prévention pour éviter les coûts inassumables. Il doit, à cet égard, développer les assurances environnementales, voire les imposer, et faciliter l'imputation de la responsabilité pollueur payeur (fixer la responsabilité juridique d'un dommage industriel en prenant pour référence la loi de 1976 sur les installations classées).

V.3.1. L'État acheteur et investisseur

V.3.1.1. Développer les achats publics écoresponsables

Les achats publics sont un levier majeur (15 % du PIB français) pour développer une offre de produits respectant des critères de qualité sociale et/ou environnementale. Si le nouveau code des marchés publics intègre désormais des critères sociaux et environnementaux ¹⁵⁴, ces dispositions restent difficiles à mettre en œuvre. Il serait bon, à cet égard, d'établir, comme cela s'est fait au Royaume Uni, un catalogue

^{153.} Jean-Yves Kerbourc'h (2005), «La négociation sociale, éléments de prospective juridique», notes du groupe *Thomas*, Commissariat général du Plan, avril.

^{154.} S'il est impossible de spécifier une norme comme l'ISO ou l'EMAS dans un appel d'offre public (cf. avis du Conseil d'État correspondant), en revanche, le code prévoit déjà la prise en compte des aspects sociaux et environnementaux.

complet présentant l'éventail des besoins des administrations et des collectivités locales pour des produits développement durable. Ce catalogue devrait être actualisé annuellement afin de prendre en compte l'évolution des produits et le niveau d'exigence considéré. Par ailleurs, il s'avère nécessaire de former les agents chargés de la mise en œuvre des marchés publics, qui ne sont pas au fait de ces obligations et peuvent éprouver des difficultés à les appliquer. Enfin, pour éviter que, par facilité ou par souci d'économies budgétaires, les achats publics «durables» restent mineurs, on pourrait fixer un seuil indicatif de ce type de dépenses. C'est une nécessité d'autant plus grande que la LOLF 155 va rendre fongible les lignes budgétaires. Il est ainsi tentant de rogner sur les fournitures plutôt que de rationaliser d'autres dépenses jugées plus incompressibles.

En raison de la variété des produits et des enjeux sociaux et environnementaux, il serait bon également de dresser une liste des priorités par rapport aux enjeux à venir et, en particulier eu égard à la question du changement climatique et de la facture énergétique. Dans cette perspective, les équipements informatiques, du fait de leur utilisation massive et des procédés de mise en veille, contribuent de manière croissante aux émissions de gaz à effet de serre. Imposer, pour les achats publics, des normes de sobriété énergétique pour ces produits aurait un impact positif certain. De même, les bâtiments constituent une source de plus en plus significative d'émissions de gaz à effet de serre. Si les normes pour les bâtiments neufs se sont durcies et limitent ces impacts, il n'en reste pas moins que les bâtiments neufs sont infiniment moins nombreux que les anciens auxquels les normes ne s'appliquent qu'en cas de rénovation. Fixer un seuil de rénovation du parc immobilier public répondant à des critères d'efficacité énergétique 156 pour les administrations et les collectivités territoriales, sous peine de pénalités (à l'instar de ce qui est fait pour le logement social), aurait le mérite d'enclencher un cercle vertueux. Enfin, la question de la sous-traitance, dans les pays fournisseurs qui ne respectent pas les droits élémentaires édictés en particulier par l'OIT, mériterait également de figurer au nombre des priorités dans les achats publics. La loi Le Texier, du 9 juin 1999, vise déjà à inciter au respect des droits de l'enfant dans le monde, notamment lors de l'achat des fournitures scolaires. Elle mériterait d'être prolongée par l'établissement de critères de respect des normes de l'OIT pour un certain nombre de produits «sensibles», comme ceux du textile.

Dans le même ordre d'idée, le taux d'actualisation pour les investissements publics, révisé par le Plan en 2005, permet, en théorie, de pouvoir arbitrer entre des offres, non seulement en fonction du prix mais aussi en fonction de critères de long terme, environnementaux en particulier. Mais cette éventualité se heurte aux mêmes difficultés d'application que les achats de biens et à la délicate conciliation avec les restrictions budgétaires. Comme pour les achats publics, il serait bon, dès lors, d'imposer, dans le cahier des charges des investissements publics à forte empreinte écologique, des conditionnalités environnementales.

Enfin, les entreprises publiques pourraient imposer à certains secteurs particulièrement polluants des conditions de fabrication innovantes introduisant des substituts moins nocifs pour la santé humaine et l'environnement. De même, l'externalisation devrait être systématiquement conditionnée à la reprise des contrats d'emploi, avec une exigence de respect de ces clauses comme condition du renouvellement du contrat de fournisseur.

V.3.1.2. Favoriser des investissements publics socialement responsables

L'État est également un investisseur dont l'orientation de la gestion d'actifs peut exercer un effet d'entraînement significatif. Ainsi, la gestion du Fonds de réserve des retraites peut, aux termes de la loi DDOES de juillet 2001, prendre en compte des considérations sociales et environnementales et son Directoire doit rendre compte, chaque année, au Conseil de surveillance, de la manière dont ces considérations ont effectivement été intégrées dans la gestion des actifs du fonds ¹⁵⁷. Mais la gestion SR reste, pour le moment, confinée dans un compartiment expérimental (1 % du total de l'actif). Une évolution à la norvégienne est-elle envisageable, le fonds de réserve des retraites étant entièrement géré selon des critères socialement responsables ? Si le Fonds de réserve des retraites et les Conseils de

_

^{155.} Loi organique sur la loi de finances.

^{156.} Conformément à la directive européenne n° 2002/91/CE du 16 décembre 2002 qui fixe, selon une méthode de calcul imposée, des exigences de performance énergétique lors de la construction ou de la rénovation des bâtiments. 157. Antoine de Salins (2004), intervention au Commissariat général du Plan.

surveillance des fonds d'épargne salariale ¹⁵⁸ décidaient de passer l'ensemble de leur gestion d'actifs au crible de la performance sociale et environnementale, cela aurait un impact sur l'ensemble du secteur financier :

- des investisseurs institutionnels de grande taille, uniquement dédiés à la gestion socialement responsable, pourraient émerger, comme la société norvégienne Storebrand qui a développé une gestion d'actif intégralement SR, soutenue par un fonds de réserve norvégien (alimenté par les surplus pétroliers) dont les placements de fonds sont tous orientés SR;
- la viabilité économique des agences de notation sociétale serait assurée et, accessoirement, notre modèle social y gagnerait en vigueur dans la compétition européenne et, dans une moindre mesure, mondiale.

Dans le même ordre d'idée, les administrations et les collectivités territoriales pourraient décider de solliciter une notation sociétale auprès d'agences spécialisées, ce qui est aujourd'hui très partiellement le cas. Au-delà du caractère exemplaire que la notation des administrations publiques revêtirait et de son utilité de gestion, elle permettrait de rentabiliser ces agences dont les marchés sont encore trop étroits, d'asseoir leur légitimité et de peser, au niveau européen et international, sur les formes que prendront les critères d'analyses des entreprises. C'est aussi la nature de notre modèle social qui est en jeu. Alors que le consensus de marché sur la gouvernance d'entreprise a, de fait, entériné le modèle actionnarial anglosaxon, au détriment du modèle plus partenarial rhénan ou français (il n'est nullement question dans ce «consensus de place» de participation des salariés aux organes de décision de l'entreprise), il est possible que les marchés déterminent, à terme, un consensus sur le contenu de la responsabilité sociale des entreprises. Il est bien certain que, de ce point de vue, en France et dans les pays du Nord de l'Europe où les syndicats sont présents dans les Conseils de surveillance ou les Conseils d'administration et où, d'une manière générale, les conditions de travail des employés sont davantage protégées et encadrées, la notation sociétale, celle que pratique les agences Vigeo ou Ethibel, prendrait en compte la qualité du dialogue social dans l'entreprise. Mais pour que cette vision s'impose, il est nécessaire de se doter d'acteurs de marché de la notation sociétale puissants. C'est un point fondamental : les normes ne sont plus aujourd'hui imposées seulement par les États, elles le sont aussi par le marché.

V.3.2. Les instruments économiques d'incitation

Il excède le cadre de ce travail de se prononcer sur une réforme de fond de la fiscalité environnementale, réforme nécessitant une remise à plat des mesures nuisibles à l'environnement, même si ce n'est pas leur objectif. Toute taxation environnementale doit répondre à une triple exigence. Le niveau de la taxation doit être suffisant pour enrayer les effets négatifs des pollutions mais ne doit pas s'élever au point de décourager la production et la consommation de bien. Le niveau de taxation relatif doit être constant pour ne pas défavoriser le travail et pour éviter la conflictualité entre les objectifs de croissance, d'emploi et d'environnement; toute taxation nouvelle doit être simple à prélever, pour éviter que la charge administrative excède les gains espérés ¹⁵⁹. Les propositions qui suivent doivent donc être lues dans le cadre d'une réforme plus générale permettant d'alléger la fiscalité du travail et de renforcer celle de l'environnement, à l'instar des réformes menées dans d'autres pays de l'Europe communautaire. Faute de quoi, toute proposition fiscale risquerait, au mieux d'être peu efficace (et relativement coûteuse), au pire d'être contre-productive. C'est pourquoi, également, les mesures proposées sont uniquement fondées sur une défiscalisation et non sur une taxation nouvelle. Avant d'être adoptées, elles devraient faire l'objet d'une étude d'impact (coûts/avantages).

V.3.2.1. Inciter à la consommation et à l'épargne de produits durables

Les avantages fiscaux doivent être centrés sur les normes les plus performantes et les plus exigeantes. À terme, la détermination d'un volant de normes pouvant faire l'objet d'une préférence fiscale généralisée

-

^{158.} Les conseils de surveillance des fonds d'épargne salariale peuvent décider de prendre en compte des considérations sociales et environnementales dans les orientations de placement du fonds, le ou les gérants doivent alors rendre compte de la manière dont ils ont effectivement pris en compte ces considérations dans la gestion du fonds

^{159.} Cf. Conseil des impôts (2005), «Fiscalité et environnement», 23 rapport au président de la République, Les éditions des journaux officiels.

est envisageable, ce qui permettrait également la mise en place d'un label générique développement durable (gestion/procédé/produits).

• Développer le principe du *bonus malus*

Afin de différencier les produits en fonction de leur impact social et environnemental, il serait bon de favoriser, par un signal prix, les produits qui répondent aux exigences du développement durable et qui peuvent aujourd'hui être plus coûteux.

D'une manière générale, les taux de TVA pourraient être différenciés selon les produits, en fonction de leur impact sanitaire, environnemental et social. La difficulté est d'identifier les impacts tout au long du cycle de vie d'un produit : seule une analyse de cycle de vie est susceptible d'y parvenir (à défaut, le risque est de soutenir des produits qui peuvent avoir un impact positif, en termes de recyclage des déchets par exemple, plus que compensé par de fortes émissions polluantes au cours du processus de fabrication). L'écoprofil est, en ce sens, le mieux à même de répondre à cette exigence «intégrée».

Par ailleurs, il est possible d'envisager des mesures incitatives par secteur. Ainsi, instaurer des *fee bates* dans le secteur des transports permettrait de moduler le niveau de la taxe perçue au moment de l'achat d'un véhicule en fonction de sa consommation d'énergie ¹⁶⁰. Depuis le 1^{er} janvier 2005, la fiscalité belge sur les voitures de fonction est non plus assise sur la puissance des véhicules mais sur leurs émissions de CO₂.

Dans le même ordre d'idée, on peut envisager une réduction des frais de notification pour les substances chimiques «saines» se substituant à des substances classées C, M ou R, le problème étant que la démonstration de l'innocuité est un processus plus complexe que la démonstration de la nocivité (asymétrie de la preuve).

Enfin, pour éviter la concurrence emploi/environnement, il serait possible de lier certains progrès sanitaires à une diminution de la contribution à l'assurance maladie. Ce pourrait être le cas des entreprises de la chimie qui diminueraient l'utilisation de produits toxiques.

• Encourager l'épargne durable

En matière d'épargne, il est nécessaire de réfléchir à des défiscalisations sur des fonds ciblés et non génériques SR soit promouvant des innovations technologiques environnementales (cf. infra), soit des projets environnementaux, soit des fonds solidaires visant les populations démunies en France ou dans le monde. Au niveau local, le système belge et néerlandais de «carte d'épargne durable» mériterait d'être promu.

L'exemple belge de la carte d'épargne durable

En avril 2004, la Flandres a initié le projet «carte d'épargne durable», afin de développer un système d'épargne permettant aux citoyens de collectionner des points spécifiquement axés sur la consommation et les comportements durables. Ce système permet aux citoyens de collectionner des points, par exemple en déposant leurs déchets dans les conteneurs appropriés, en achetant des ampoules économiques ou en économisant l'énergie. Les points collectionnés permettent ensuite d'accéder à des services (éducation, culture, transports en commun) ou des produits durables. Appliqué par les municipalités flamandes, ce système d'épargne pourrait être étendu auprès des entreprises et des commerçants pour l'acquisition de produits et de services écologiques. Un premier projet pilote a été mis en place à Rotterdam, avant de l'être à Amsterdam ; il permet aux consommateurs de s'adresser tant aux pouvoirs publics qu'aux entreprises. Ils peuvent ainsi récolter des points à l'achat de produits écologiques dans les magasins et institutions, en acquérant des articles de seconde main, des produits financiers écologiques, ou encore en utilisant une énergie écologique et en déposant des déchets triés et des biens de seconde main réutilisables... Le savoir-faire ainsi acquis est également exploité au Pays de Galles et à Göteborg.

_

^{160.} C. Barbier, L. Cauret, C. Vlassopoulou (2001), «Transports à l'horizon 2030», Les cahiers du CLIP, n° 14, octobre.

• Favoriser le remplacement des équipements par les standards les plus performants

Afin d'accélérer la diffusion des standards technologiques les plus performants en matière de consommation énergétique, il serait bon de mettre en place des primes au remplacement d'équipements anciens par des matériels énergétiquement sobres. Une telle mesure inciterait les entreprises à développer des technologies propres et les consommateurs à s'en doter. Elle permettrait, en outre, de favoriser la récupération des appareils en fin de vie et leur recyclage éventuel. Cette prime (sur le modèle des mesures pour les voitures) pourrait, dans un premier temps, être appliquée pour les appareils électroménagers de classe A, A+ et A++ qui sont les plus performants. De même, l'achat d'une voiture économe (en fonction de l'étiquette énergie utilisée également pour les véhicules), en remplacement de son ancien véhicule, pourrait bénéficier d'une telle prime. À terme, ce dispositif pourrait être étendu à l'ensemble des appareils domestiques (électronique en particulier), une fois son efficacité et sa faisabilité évaluée à partir de cette expérimentation.

V.3.2.2. Anticiper l'application du principe pollueur/payeur

La directive communautaire sur la responsabilité environnementale (avril 2004), qui devrait être transposée avant 2007, impose, lorsqu'une menace de dommage à l'environnement apparaît, des mesures préventives ou de réparation aux frais du pollueur. Ce nouveau régime de responsabilité qui va s'imposer aux entreprises nécessite à la fois un développement de l'assurance et une précision sur l'imputation des dommages.

• Développer les assurances

Le développement de l'assurance environnementale apparaît, dès lors, comme une nécessité pour limiter la multiplication prévisible des mises en cause juridiques (avec un coût pour les finances publiques et des phénomènes d'engorgement) mais aussi pour éviter des coûts inassumables nécessitant *in fine* l'intervention de l'État et occasionnant la disparition d'activité.

Or, l'assurance environnementale n'est pas aujourd'hui une obligation réglementaire en France. S'il est probable qu'une telle obligation s'impose à moyen terme, il serait bon d'utiliser le délai de transposition de la directive communautaire pour alerter et inciter les entreprises à se doter d'une assurance environnementale, par le biais des fédérations professionnelles par exemple. Les entreprises pourraient y être incitées si l'assurance environnementale garantissait un certain respect de la réglementation et donc supposait un allègement du contrôle. En effet, les assurances effectuent elles-mêmes un contrôle, avant d'assurer un site, et peuvent imposer des modifications comme condition à leur garantie. À l'inverse, les établissements qu'une assurance refuserait de couvrir présenteraient un signe de mauvaise gestion environnementale. L'efficacité de ces mesures devrait être évaluée et l'assurance environnementale rendue obligatoire si trop peu d'entreprises s'y engagent.

• Faciliter l'imputation de la responsabilité juridique

Une des grandes difficultés tient à l'imputation de la responsabilité d'un dommage. En matière industrielle notamment, l'ancienneté des sites et les fréquents changements de propriétaires rendent l'imputation de la responsabilité difficile. La loi de 1976 sur les installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE) pourrait être considérée pour fixer le transfert de responsabilité par rapport aux friches «historiques». Imputer à des sociétés actuelles la responsabilité de sites dont elles ont hérité apparaît, en effet, problématique.

De manière comparable, pour traiter les sols pollués, plutôt que d'imposer un traitement systématique (cf. arrêt «Texaco»), il serait plus judicieux de procéder à une étude de risques en fonction de l'utilisation envisagée :

- soit l'assainissement des sols a pour but une ré-affectation industrielle et une maîtrise des risques *in situ* est appropriée ce qui est moins coûteux ;
- soit le traitement imposé doit pouvoir rendre le site propre à tous les usages, y compris grand public, et le traitement peut avoir un coût prohibitif. Ce coût constitue, par ailleurs, un obstacle potentiel à tout projet de déménagement ou de délocalisation d'activités.

V.4. Réguler les marchés financiers et fixer les normes pour les produits

Recommandation 3 : Réguler les marchés financiers et fixer les normes pour les produits

L'État régulateur a pour mission de fixer les normes des produits et les règles des marchés financiers dans un sens favorable au développement durable.

La régulation des marchés financiers nécessite :

- de renforcer les obligations de transparence des investisseurs institutionnels sur la manière dont ils prennent en compte les critères sociaux et environnementaux, à la fois dans leur sélection d'actifs et dans leur politique de vote en Assemblée générale ;
- de moduler le seuil prudentiel pour les émissions obligataires souveraines et d'entreprises en fonction de la performance sociale et environnementale ;
- de rendre, à terme, la notation sociétale obligatoire pour toute introduction en bourse ;
- de réglementer les agences de notation sociétale en leur imposant la publication des notes à destination des investisseurs et en favorisant la séparation des métiers de conseil et de notation.

Pour éviter les confusions, le processus de normalisation et de labellisation nécessite un encadrement :

- pour harmoniser les normes volontaires, en imposant la référence aux textes génériques fondateurs, en proposant des rapprochements, voire des fusions (bio, équitable et SA 8000 ; ISO et EMAS), en favorisant des approches sectorielles intégrées ou groupées localement ;
- pour soutenir financièrement les normes produits les plus performantes ou pour alléger le contrôle pour les normes de procédés les plus contraignantes.

V.4.1. Réguler les marchés financiers

V.4.1.1. Inciter par des régulations de marché à développer l'ISR

Les fonds d'épargne salariale pourraient avoir obligation de rendre compte de la manière dont ils prennent en considération les critères sociaux et environnementaux dans leur gestion d'actifs. Cette obligation de transparence pourrait être étendue à l'ensemble des investisseurs institutionnels (banques, assurances, mutuelles), comme le fait la réglementation australienne. Cette dernière leur impose, en effet, de rendre compte de la manière dont ils intègrent les normes en matière de droit du travail, les exigences sociales, environnementales et éthiques, non seulement dans la sélection des valeurs mais aussi dans la politique de vote en Assemblée générale et dans les relations avec les entreprises. Le simple fait de devoir publier ces informations expose au regard, comme l'a montré la législation britannique sur les fonds de pension, dont l'obligation de transparence a eu pour effet de susciter la critique des acteurs sociaux et civils qui ont estimé que les gestionnaires d'actifs s'engageaient trop peu, voire pas du tout, en faveur d'un management social et environnemental auprès des directions d'entreprise, en particulier lors du vote en Assemblée générale. L'obligation réglementaire et la pression de la société civile se sont conjuguées pour favoriser une politique plus structurée et plus pérenne des gestionnaires de fonds en faveur d'un engagement actionnarial «socialement responsable» ¹⁶¹.

Au-delà de l'obligation de transparence, la régulation des marchés financiers pourrait contribuer de deux manières au développement d'un investissement socialement responsable, l'une incitative à court terme, l'autre très prescriptive et nécessitant un temps de maturation plus long :

- la première consiste à favoriser la sélection sur critères sociaux et environnementaux dans le champ obligataire qui est, pour l'heure, peu touché par la gestion SR. Pour ce faire, il serait possible de moduler le seuil prudentiel pour les émissions obligataires souveraines et d'entreprises en fonction de la performance sociale et environnementale. Ce seuil prudentiel serait révisé à la hausse si les critères sociaux et environnementaux étaient bien pris en compte et, à l'inverse, révisé à la baisse dans le cas contraire ;
- le deuxième axe possible de la régulation consisterait à favoriser la notation sociétale en la rendant, à terme, obligatoire pour toute introduction en bourse, à l'instar de la notation financière. Il est possible que le changement climatique et l'aggravation des problèmes environnementaux et sociaux associés rendent cette mesure acceptable plus rapidement qu'on ne le pense.

^{161.} Audition de Karina Litvack, Isis Asset Management (2004), Commissariat général du Plan.

Il ne semble pas, en revanche, qu'il soit justifié de faire bénéficier les fonds SR d'une défiscalisation sur le modèle de l'assurance-vie par le passé. En effet, si la gestion SR doit acquérir plus de transparence et est un des vecteurs permettant la prise en compte de critères sociaux et environnementaux dans la gestion de l'entreprise, elle ne permet ni de financer des investissements de long terme risqués ni de garantir que les priorités collectives en matière sociale et environnementale sont prises en compte. Il serait préférable de réserver les outils de défiscalisation à des fonds ciblés (cf. infra) gérés par des investisseurs institutionnels mais dont les priorités seraient fixées par la puissance publique et non par le marché dont ce n'est pas la fonction.

V.4.1.2. Réglementer les agences de notation sociétale

Les agences de notation sociétale font aujourd'hui l'objet d'une double critique.

• En premier lieu, leurs critères d'évaluation des entreprises et parfois leur légitimité même pour mesurer les pratiques managériales socialement responsables sont aujourd'hui en débat, débat qui est aussi le reflet d'incertitudes sur la matérialité des critères, d'une certaine immaturité du marché et du caractère récent de ce type d'agences.

Si elles jouent un rôle reconnu dans la recherche par les acteurs du marché d'instruments et de méthodes de mesure des risques environnementaux et sociaux, le fonctionnement de ces agences a pu soulever, néanmoins, certains questionnements. L'absence de règles assurant la transparence des méthodologies (en dehors de principes généraux applicables à tous) et des pondérations de critères pour chaque entreprise suscite des incompréhensions. Pourquoi telle entreprise est-elle mieux notée que d'autres ? Pourquoi telle multinationale, dont certaines pratiques peu responsables ont défrayé la chronique, obtient-elle une notation satisfaisante ? Si le rôle des agences sociétales n'est pas de porter un jugement de valeur mais de prendre en considération l'ensemble de la gestion «intégrée» d'une entreprise en matière de développement durable, cette démarche best in class est parfois mal comprise et mériterait d'être explicitée. Mais le travail des agences participe surtout de l'étayage d'une information permettant d'affiner l'évaluation, de renforcer la connaissance des externalités des entreprises, ce que d'aucuns considèrent comme un bien public. En ce sens, la publication des bases de données des agences de notation sociale serait une contribution à la connaissance par l'opinion, le marché et la puissance publique des engagements des entreprises vis-à-vis de leurs externalités environnementales et sociétales. Une obligation réglementaire imposant aux agences de notation sociale de publier leurs fondamentaux méthodologiques et leurs données, si elle est souhaitable au regard de l'ordre public, se heurte cependant à deux difficultés.

D'une part, du fait du caractère commercial de leurs services, une telle obligation risquerait de leur nuire. La notation sociétale étant «volontaire», sauf pour les investisseurs, les entreprises risqueraient de s'y soustraire pour préserver leurs marges. On constate, d'ailleurs, qu'aucune entreprise «sollicitée» n'a publié sa notation (par crainte d'un effet *boomerang* ou du risque de donner des informations à la concurrence). En revanche, les données concernant les notations destinées aux investisseurs pourraient être publiées plus aisément, comme le sont d'ailleurs les notations des agences financières.

D'autre part, toute obligation réglementaire pour les agences sociétales ne peut faire abstraction des agences de notation financière qui n'ont pu être soumises à de telles exigences. Étant donné la critique dont les agences de notation financière font l'objet et les risques systémiques qu'elles ont pu contribuer à favoriser, on peut considérer que la transparence des agences de notation financière et sociétale s'imposera à terme. L'État peut d'ores et déjà «préparer le terrain», en mettant en place des instances volontaires de régulation permettant une amélioration des niveaux de transparence des référents méthodologiques et de la production de ces acteurs. Enfin, une obligation réglementaire devrait, au minimum, être européenne. Là encore, il est nécessaire de préparer des négociations en ce sens, en construisant des alliances avec certains États membres où les agences de notations sociétales sont suffisamment matures et «installées». On peut penser, à cet égard, au Royaume-Uni, à la Belgique, aux Pays scandinaves, à l'Allemagne mais aussi à l'Italie et, dans une moindre mesure, à l'Espagne.

En revanche, l'idée d'une notation sociétale publique, qui a parfois été évoquée pour résoudre cette difficulté, paraît difficile à envisager. Outre son coût pour les finances publiques et la divergence qu'elle entraînerait par rapport aux pratiques européennes (serait-ce même conforme aux règles de la

concurrence de Bruxelles ?), elle aurait surtout pour inconvénient de rendre difficile la notation des entreprises publiques comme des administrations et des collectivités territoriales.

Enfin, la crédibilité et la viabilité des agences de notation sociétale iront de pair avec la progression de la matérialité des critères et de leur caractère tangible. L'obligation de *reporting* sociétal, aux termes de la loi NRE, n'en est que les prémisses et ne peut suffire en elle-même. De ce point de vue, la mise en place d'une «banque de données» sociale et environnementale sur les entreprises, permettant de croiser des informations émanant des entreprises elles-mêmes et des fédérations professionnelles, des syndicats et des associations ainsi que des pouvoirs publics et des centres de recherche, constitue une piste qui a déjà été préconisée par le Conseil économique et social européen (*cf.* son avis d'initiative de mai 2005). Des organismes, comme la DARES au ministère de l'Emploi, du Travail et des Affaires sociales et l'IFEN, pourraient, sous l'égide de l'INSEE par exemple, rassembler ces données en y associant tous les organismes syndicaux (patronal et salarial), les associations sociales et environnementales et les fédérations professionnelles.

• En second lieu, le fait que les agences sociétales exercent les métiers de conseil et de notation fait craindre des conflits d'intérêt, semblables à ceux qu'ont affrontés les agences d'audits et de conseil, ce qui peut nuire, à terme, à leur crédibilité et à leur viabilité.

Comment noter une entreprise à qui on prodigue ses conseils en matière de gestion du développement durable sans risquer d'être à la fois juge et partie ? Cette question sensible sera sans doute, à quinze ans, tranchée dans le sens d'une séparation des fonctions de conseils et de notation. Mais cette séparation devra se faire progressivement, sauf à entamer définitivement la viabilité économique de ces agences. Elle pourrait prendre des formes intermédiaires qui se succéderaient temporellement :

- d'abord, en imposant que, dans une même agence, les «conseillers» des entreprises ne soient pas les mêmes que ceux qui les notent, ce qui est déjà majoritairement le cas ;
- ensuite, en faisant certifier, ou à tout le moins auditer par des tiers indépendants, eux-mêmes accrédités par la puissance publique ou des organismes délégués par elle, la méthode de notation. La présence d'un tiers certificateur ou auditeur des agences et des notations permettrait d'atteindre une maturité suffisante du marché des agences de notation sociétale ;
- enfin, la séparation des deux fonctions interviendrait une fois cette maturité acquise, maturité qui irait de pair avec une notation sociétale obligatoire lors d'une introduction en bourse ou d'une émission obligataire.

V.4.2. L'encadrement des processus de normalisation et de labellisation

Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer dans l'harmonisation des normes volontaires et dans leur soutien éventuel en fonction des objectifs collectifs d'amélioration.

V.4.2.1. La nécessaire harmonisation des normes volontaires

Pour harmoniser les normes volontaires et limiter leur foisonnement, les politiques publiques, locales, nationales et communautaires devraient :

- favoriser (imposer ?) pour toute forme de certification et de labellisation la référence aux textes génériques fondateurs : les principes directeurs de l'OCDE, les normes de l'OIT et les normes volontaires européennes (le label social belge, par exemple, a été conçu de cette manière avec une accréditation publique) ;
- proposer des rapprochements, des convergences, voire des fusions, en mettant en relation les étapes du processus de management environnementale ISO et EMAS, tel qu'il est organisé en Grande-Bretagne ;
- appuyer la démarche de rapprochement biologique/équitable/environnemental qui se dessine au niveau international ;
- favoriser des approches sectorielles «intégrées» (processus/produit, social/environnemental) afin de limiter le coût des multiples audits et procédures de certifications ;

- Chapitre 5 -
- favoriser les approches groupées localement : de nombreuses initiatives locales financent partiellement, parfois sur fonds structurels, les diagnostic environnementaux des PME/PMI et soutiennent la formation.

S'il est, sans doute, encore prématuré d'harmoniser brutalement ce «buissonnement normatif» ¹⁶², en imposant un label «développement durable» unique, un socle commun est en train de se définir internationalement et il est nécessaire de peser sur cette définition, y compris en déterminant, pour la France et l'Europe, ce que devrait être ce socle. L'expérience du label social belge, en dépit de sa faible diffusion, a le mérite d'amorcer une telle démarche. Cet effort d'harmonisation devrait être, en outre, sinon communautaire, du moins associer des États-membres aux normes environnementales et sociales comparables. À cet égard, la France aurait intérêt à soutenir et promouvoir des initiatives communes avec l'Europe du Nord soit au niveau des régions, soit au niveau des acteurs privés, économiques et sociaux.

V.4.2.2. Faut-il soutenir les normes volontaires ?

La plupart des normes volontaires, en particulier les normes internationales telles que l'ISO, n'ont pas un niveau d'exigence et d'efficacité suffisant en tant que tel pour justifier un soutien financier des pouvoirs publics. Certes, ce type de normes génériques est sans nul doute plus efficace pour les PME que pour les grandes entreprises, dans la mesure où elles sont, pour les premières, non seulement un gage de management socialement responsable mais aussi un facteur de compétitivité, y compris internationale, les donneurs d'ordre exigeant de plus en plus une telle certification. Mais il est probable que la diffusion de ce type de norme ISO peu contraignante se développe sans l'aide des pouvoirs publics, de la même manière que la qualité, essentiellement par le biais des donneurs d'ordre et de la différenciation « qualitative ».

En revanche, les normes les plus exigeantes méritent d'être soutenues, en particulier les normes d'origine communautaire ou certaines issues du monde associatif et syndical. Ce soutien peut revêtir la forme d'une subvention ou d'une défiscalisation soit aux associations qui les promeuvent, soit plus directement aux entreprises ou aux produits qui les mettent en œuvre. Mais ce soutien n'est pas nécessairement financier. Ainsi, une certification EMAS, plus contraignante que l'ISO en matière environnementale, pourrait s'accompagner d'une relation de plus grande confiance avec les autorités publiques de surveillance et de contrôle qui estimeraient que ce type de certification vaut application de la réglementation (comme c'est le cas dans les Pays scandinaves par exemple). Une telle incitation à se certifier contribuerait non seulement à améliorer le management environnemental mais aussi la compétitivité des entreprises et leur «image de marque». Elle allégerait, dans le même temps, le coût du contrôle public, transféré pour partie sur les coûts certification et de vérification.

V.5. Orchestrer la R&D environnementale de rupture

Recommandation 4 : Orchestrer la R&D environnementale de rupture

Le rôle de l'État est déterminant pour orienter et financer les innovations environnementales afin de favoriser la découverte de technologies de rupture. Pour ce faire, il est nécessaire d'imposer aux plates-formes technologiques publiques/privées une orientation vers des innovations intégrées et radicales, seules à même de parvenir à des ruptures et plus difficiles à financer par la R&D privée. De même, les programmes de recherche publics ou publics/privés (pôles de compétitivité) sur les grands vecteurs technologiques devraient systématiquement intégrer des applications environnementales et développer les recherches écotechnologiques sectorielles (*cf.* chimie verte). Enfin, la capacité à anticiper et à déterminer les priorités de financement nécessite de renforcer la prospective (éco)technologique au sein des institutions existantes qui pourraient, à cette fin, s'organiser en réseau sous l'égide du Plan (comme il l'avait fait pour Futuris).

Financer des innovations de rupture dont le coût est élevé et les gains incertains nécessite un investissement de l'État par le biais de la commande publique et de financements mutualisés au niveau communautaire ou entre États membres. Enfin, leur financement requiert des mécanismes incitatifs de prêt publics (non remboursés si la recherche ne débouche pas) et de fonds défiscalisés ciblés sur des éco-innovations de rupture.

^{162.} Expression reprise à R.-J. Dupuy (1991), citée par Sandrine Maljean-Dubois (2003), «La mise en œuvre du droit international de l'environnement», *Notes de l'IDDRI*, n° 4.

V.5.1. Organiser et orienter la recherche environnementale

• Orienter la recherche environnementale sur les innovations radicales et intégrées

Aux niveaux national et communautaire se développent des plates-formes technologiques associant financement privé/public et industries amont/aval. Le risque, néanmoins, est que ces pôles s'orientent vers des innovations incrémentales qui, pourtant, peuvent aisément être financées de manière privée. L'orientation des fonds publics, partenariaux ou non, devrait être, dès lors, exclusivement dirigée vers les innovations intégrées et radicales.

Renforcer les recherches sur l'application environnementale des grands vecteurs technologiques du futur

À cet égard, les pôles de compétitivité destinés à organiser des *clusters* associant recherche publique et privée, entreprises amont et aval, mériteraient de disposer plus systématiquement d'orientations environnementales.

Renforcer les recherches sectorielles

Les investissements publics dans le domaine des écotechnologies sont encore insuffisamment ciblés et pas assez reliés aux centres de recherche et aux secteurs industriels. Peu de recherche sectorielles, comme celles concernant la chimie verte, existent aujourd'hui en France, contrairement à d'autres pays industrialisés (États-Unis, Japon, Allemagne).

• Favoriser la transdisciplinarité consubstantielle à l'innovation environnementale et cohérente avec une approche globale de l'innovation

Il s'agit non seulement de développer les cursus environnementaux mais, surtout, de favoriser l'orientation environnementale et sanitaire des études scientifiques, commerciales, etc. La nature des problèmes environnementaux et sanitaires que les éco-innovations peuvent contribuer à résoudre souligne, en effet, l'importance de travaux de R&D interdisciplinaire ¹⁶³: pour exemple, pouvoir «discriminer» entre des réactions chimiques saines ou non nécessite une connaissance toxicologique que les études scientifiques devraient développer.

• Renforcer la prospective technologique

Il n'existe pas, en France, d'institut de recherche identifié comme compétent sur la prospective technologique, contrairement au *Wuppertal Institute* (Allemagne) ou au centre de Séville. L'ANRT (Association nationale de la recherche technique), axée sur l'organisation de la recherche en France et les partenariats publics/privés, le club Ecrin (échanges d'experts) et l'Office parlementaire des choix scientifiques et technologiques (évaluation) pourraient renforcer leur dimension prospective et créer un réseau commun en ce sens, en particulier dans sa dimension écotechnologique.

V.5.2. Favoriser le financement de la recherche

• Développer la commande publique

Dans le domaine des innovations radicales, la commande publique est amenée à jouer un rôle déterminant dans la stimulation de la R&D des entreprises, du fait du risque élevé de coûts irrécupérables lié à l'incertitude sur leur développement et leurs marchés potentiels. L'exemple américain montre, en effet, le formidable effet de levier que constitue la commande publique qu'il serait nécessaire de mobiliser davantage en faveur des écotechnologies de rupture.

^{163.} R. Guesnerie (2003), La recherche sur le développement durable, rapport du ministère délégué à la Recherche et aux nouvelles Technologies et du ministère de l'Écologie et du Développement durable.

• La nécessité de financements communautaires ou mutualisés par plusieurs États membres

La dispersion de la recherche européenne ne permet pas de développer rapidement des applications industrielles. Les coopérations européennes publiques et privées permettraient de diminuer l'investissement unitaire d'un État ou d'une entreprise. De ce point de vue, si les pôles de compétitivité répondent à un besoin de partenariat public/privé, ils ne permettent pas des coopérations transfrontalières qui pourraient être développées entre régions européennes innovantes.

• Créer des fonds financiers spécifiques

Pour faciliter le financement d'écotechnologies, il est nécessaire de réfléchir à des innovations financières au-delà du seul capital-risque. La création de fonds spécifiques défiscalisés pour des investissements mis en œuvre par les gestionnaires de portefeuilles répond à cette exigence. La défiscalisation du fonds serait fonction du type d'investissement opéré, déterminé par la puissance publique. Un tel type d'incitation et d'innovation financières a été mis en place aux Pays-Bas.

• Envisager des mécanismes de prêt public

Ces prêts seraient alloués à des programmes de recherche sur des innovations radicales et leur remboursement serait conditionné au fait que la recherche débouche sur un résultat effectif de manière à limiter les coûts irrécupérables (*sunk costs*). Un tel mécanisme incitateur existe aujourd'hui aux États-Unis.

V.6. Contrôler et vérifier la véracité des déclarations «développement durable»

Recommandation 5 : Contrôler et vérifier les déclarations « développement durable »

L'État doit renforcer ses compétences en matière de surveillance du marché pour éviter les déclarations mensongères et éviter les contentieux juridiques. Pour ce faire, il est nécessaire à la fois de renforcer les capacités et la transversalité des organismes de contrôle, de dresser un cahier des charge précis pour toute apposition d'un label social ou environnemental, voire d'imposer un étiquetage indiquant des seuils d'émissions (sur le modèle de l'étiquette énergie) pour les produits, et d'évaluer systématiquement les accords volontaires avec la possibilité de réviser leurs objectifs à la hausse. La surveillance du marché passe également par une meilleure connaissance des impacts des produits et des procédés de fabrication. Deux moyens peuvent y contribuer : étendre (aux filiales) et préciser (méthodes de calcul, indicateurs) le champ d'application de la loi NRE et créer une banque de donnée sur les produits et les procédés de fabrication responsables, sous la houlette de Consodurable et de l'Afnor. Enfin, il n'est pas de contrôle sans sanction. De ce point de vue, s'il est nécessaire de systématiser le retrait des labels et des publicités mensongères, de conférer aux auditeurs de la loi NRE la possibilité d'inspection de site, le contrôle mérite également d'être plus partenarial et d'associer les professionnels et les acteurs civils (ONG, associations de consommateurs) et sociaux pour accroître son efficacité et diminuer son coût pour les finances publiques. Un Etat intégrateur doit également favoriser la médiation et donner des moyens de recours avant toute sanction juridique ou recours médiatique. Dans cette perspective, le groupe Isis propose de mettre en place un mécanisme de plainte sur le modèle des points de contact de l'OCDE (en s'appuyant sur le point de contact français qui a l'avantage d'être tripartite : entreprises, syndicats, gouvernement) et de créer un organisme de surveillance sur le modèle du CSA pour l'audiovisuel, qui aurait pour mission de vérifier la conformité des produits et des procédés de fabrication ainsi qu'une fonction de médiation et de sanction. Cette mission pourrait être assurée par le CNDD en collaboration avec la DGCCRF.

La RSE se caractérise par une multitude d'initiatives privées et publiques qui ne relèvent que marginalement du cœur de compétences des organes de contrôle chargés de veiller à l'application de la réglementation. Qu'il s'agisse d'accords sectoriels volontaires, de labels produits ou de normes sur les procédés de fabrication, ces nouvelles pratiques, qui peuvent contribuer à modifier les procédés de fabrication, méritent, certes, d'être encouragées mais également contrôlées.

V.6.1. Renforcer la surveillance du marché

La surveillance des produits et des processus de fabrication est une fonction amenée à se renforcer. Il est en effet nécessaire pour crédibiliser les démarches vertueuses de les distinguer des pratiques purement incantatoires qui délégitiment, aux yeux du consommateur, les produits ou les processus de fabrication «responsables» mais risquent aussi de conduire à la multiplication des contentieux.

La surveillance et le *monitoring* permettraient de préciser et de concrétiser des obligations, souvent vagues, et favoriseraient un apprentissage collectif. Ce *monitoring* pourrait être exercé de manière pluripartite pour éviter les coûts et la multiplicité des audits et contrôles de toutes sortes, privés et publics.

V.6.1.1. S'assurer de la véracité et de la qualité des informations fournies

- Pour les produits, ce travail est partiellement rempli par la DGCCRF. Une surveillance accrue imposerait, néanmoins, de renforcer cette direction. La tâche excède, en effet, les capacités de la Direction de la concurrence étant donné la prolifération des labels sociaux et environnementaux. Ces produits éco et/ou socialement responsables devraient, pour faciliter cette surveillance et la rendre efficiente, répondre à un cahier des charges précis qui serait évalué annuellement par les fédérations professionnelles, les acteur sociaux et civils et, selon les cas, les pouvoirs publics, faute de quoi ils ne pourraient pas apposer de «label» social ou environnemental.
- À cette définition procédurale de la normalisation volontaire, pourrait s'ajouter une forme mivolontaire mi-contraignante de normalisation des produits, dont les objectifs de limitation d'impact seraient fixés par les pouvoirs publics, à l'instar de l'étiquette énergie. Les modalités d'application en seraient confiées aux professionnels du secteur et assorti d'un système de plaintes auprès des pouvoirs publics en cas de non respect, sur le modèle des points de contact de l'OCDE.
- Enfin, les accords volontaires en matière sociale et environnementale mériteraient d'être systématiquement évalués afin de mesurer leur efficacité et le niveau d'exigence de leurs objectifs et, le cas échéant, réviser ces objectifs à la hausse. Ces évaluations auraient un effet d'apprentissage mais permettrait, également, de se fonder sur les meilleures pratiques pour envisager les règles à établir et à généraliser éventuellement.

V.6.1.2. La guestion de l'information, de son monitoring et de sa diffusion

La surveillance du marché ne peut s'effectuer, néanmoins, que si un minimum de transparence et d'informations fiables sont à la disposition des vérificateurs.

• Favoriser la diffusion de l'information et la comparabilité

Or, les données manquent cruellement pour réaliser une comparaison en termes d'impact réel des produits et des procédés de fabrication. Il serait bon, à cet égard, de disposer, comme pour la notation des entreprises (cf. supra), d'une banque de donnée sur les «produits» et leurs procédés de fabrication qui devrait croiser des informations émanant non seulement des directions administratives en charge du contrôle de l'application de la réglementation (inspection de sites, par exemple, Direction de la concurrence) et des organismes de normalisation (AFNOR), de certification et de labellisation mais aussi des entreprises qui fabriquent ou distribuent, des associations de consommateurs, des regroupements d'ONG et des organisations syndicales. L'association Consodurable, qui organise, pour l'heure, sur une base volontaire (mais sans vérification), la diffusion de l'information via son site internet et l'AFNOR, qui a une délégation de service public pour la normalisation des produits et des procédés de production, pourraient jouer ce rôle.

• Préciser le champ d'application de la loi NRE

La loi NRE pourrait être étendue aux filiales des entreprises françaises cotées, en précisant quelques indicateurs communs à toutes les entreprises (en particulier la méthode de calcul CO₂) avec un délai de mise en place (comme pour les directives communautaires). La vérification par les auditeurs en serait facilitée et leur «signature» serait conditionnée au renseignement de ces indicateurs. Il serait bon, également, de doter les auditeurs d'une possibilité d'inspection sur site.

V.6.2. Organiser et conforter les modalités du contrôle et de la sanction

V.6.2.1. Faire évoluer les modalités du contrôle

• Établir des passerelles entre les organes de contrôle

L'organisation verticale de l'État (comme celle des entreprises) se prête mal à la transversalité du développement durable. De ce fait, le contrôle des activités économiques mobilise des intervenants publics très divers (Directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE), DGCCRF, Inspection du travail, etc.) qui ont peu de liens entre eux. Sans revenir sur cette organisation administrative qui a fait la preuve de son efficacité, des passerelles pourraient être établies et les renseignements partagés. On pourrait même envisager des inspections «groupées» (DRIRE, Inspection du travail), ce qui rationaliserait la fonction de contrôle et renforcerait sa fréquence, tout en limitant les «doublons» (une entreprise peut être inspectée plusieurs fois par différents organismes de contrôle et d'autres aucunement).

• Mieux y associer d'autres intervenants «privés» : fédérations professionnelles, associations diverses, syndicats

Si l'État ne peut, en aucun cas, déléguer les objectifs de son contrôle (même si ceux-ci peuvent être discutés), les modalités d'application de ce contrôle peuvent, en revanche, être «partagées». Ce qui implique, en retour, une supervision et un autre type de «contrôle».

Mettre les nouvelles technologies de l'information et de la communication à la disposition de la surveillance

Ces nouvelles technologies permettent une surveillance «à distance», que ce soit pour le respect des temps de conduite des chauffeurs routiers, par exemple, ou pour taxer la collecte des déchets en fonction du tonnage par l'introduction de puces électroniques dans les camions ou les bennes. Le développement de cette surveillance à distance permettrait de réduire le coût du contrôle (avec un investissement initial qui peut être élevé) tout en renforçant son efficacité et en facilitant la mise en commun transversale des données.

V.6.2.2. Systématiser et diversifier les mécanismes de sanction et de médiation

Il n'est pas de contrôle efficace sans sanction. À cet égard, que ce soit en ce qui concerne l'application de la loi NRE ou les labels apposés aux produits, peu de sanctions sont mises en œuvre pour permettre de «distinguer» les meilleures pratiques.

Plusieurs leviers sont d'ores et déjà utilisés mais mériteraient d'être davantage systématisés. La tactique dite du *Name and shame*, fortement utilisée par les ONG, mais dont les pouvoirs publics peuvent également se servir avec discernement, le retrait du label (la DGCCRF l'a fait sur les labels verts), l'interdiction d'une publicité jugée comme mensongère à cet égard, comme cela a été les cas au Royaume Uni, en constituent des exemples.

Mais un État intégrateur doit également être soucieux d'éviter la sanction et de la «prévenir». Il serait souhaitable, en ce sens, de mettre en place un système de plaintes ou d'alerte sur le modèle des points de contacts de l'OCDE qui permettrait de conduire à une médiation des pouvoirs publics avant toute sanction, mise en cause médiatique ou juridique. Le point de contact français, présidé par le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, a l'avantage d'être d'ores et déjà tripartite. Il pourrait remplir le même rôle pour les produits en s'appuyant sur un organisme de surveillance qui «traiterait» les plaintes recueillies.

V.6.2.3. Créer un organisme de surveillance sur le modèle du CSA pour l'audiovisuel

Comme le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA) fait respecter les principes de répartition de temps de parole politique et de quota d'œuvres françaises et renouvelle les autorisations d'émettre, cet organisme

aurait pour mission de vérifier la conformité des normes et des labels à un cahier des charges, de contrôler leur application et d'exercer à la fois une fonction de médiation et de sanction. Cette fonction de surveillance, de contrôle et de sanction nécessite de se doter de compétences administratives et professionnelles (en particulier sur l'analyse de cycle de vie) reflétant la transversalité du développement durable. Cet organisme devrait associer des représentants des associations de consommateurs, des entreprises à travers des groupes de travail thématiques (produits) et sectoriels. Il organiserait ou commanderait aux directions administratives compétentes l'évaluation annuelle des dispositifs en termes de coûts/efficacité. Il contrôlerait le respect des principes édictés sur la transparence des normes, labels et accords volontaires dont les cahiers des charges lui serait obligatoirement transmis électroniquement. Cette fonction pourrait être assurée par l'actuel Conseil national du développement durable (CNDD), sous réserve d'une transformation de ses missions et d'un renforcement de sa composition administrative, en collaboration avec la DGCCRF.

V.7. Agir dans les négociations communautaires et internationales

Recommandation 6 : Agir dans les négociation internationales et communautaires

L'État a enfin un rôle à jouer dans les négociations internationales et communautaires pour mettre son poids gouvernemental au service de l'élargissement sectoriel de la directive permis (qui ne concerne pour l'heure que les grands consommateurs d'énergie), pour accroître la contrainte du protocole de Kyoto sur les pays émergents en échange de transferts d'écotechnologies et d'un cofinancement de programmes de R&D environnementale de rupture. Pour renforcer le modèle social et environnemental français et européen, la France a intérêt à peser sur ses partenaires communautaires pour systématiquement conditionner les accords commerciaux bilatéraux conclus par l'Union européenne au respect de certaines normes sociales et environnementales en échange d'un soutien technique et financier. Enfin, alors que la négociation au niveau mondial ne peut produire que des normes sociales et, dans une moindre mesure, environnementales peu exigeantes, le gouvernement français, en collaboration avec d'autres États membres, se doit de réhabiliter le cadre des «préférences régionales». Pour ce faire, il soutiendra la mise en place d'un processus de normalisation (reprenant l'acquis communautaire) dans la zone pan euro-méditerranéenne (Sud et Est de la Méditerranée, PECO non membres, CEI) avec des pôles de certification régionalisés (Turquie, PECO).

Négocier l'après-Kyoto

- Au niveau communautaire, il est probable que les secteurs dont les émissions de CO2 sont en croissance intègrent le système de quotas échangeables après 2012, en particulier le transport. L'intégration d'autres secteurs que les grands consommateurs d'énergie est non seulement une question d'équité mais également une question d'efficacité. Le système sera sans doute différent pour les compagnies aériennes de dimension mondiale et l'intérêt serait de négocier des accords entre compagnies au niveau international, faute de quoi les distorsions de concurrence seraient unilatérales pour l'Europe. Il en va de même pour le transport maritime. En revanche, la question des transporteurs multimodaux opérant essentiellement sur le territoire européen, où la route prédomine, pourrait être traitée au niveau communautaire. Il serait bon d'anticiper la survenue probable d'un tel système de permis, non seulement en évaluant les coûts/avantages pour le fret et les opérateurs logistiques français mais aussi en les aidant à s'y préparer dans la comptabilité de leurs émissions de CO2 en particulier.
- Au niveau mondial, il est nécessaire de construire des alliances avec des pays émergents afin que le système ne conduise pas, à terme, non seulement à une distorsion de concurrence unilatérale mais aussi à la croissance irraisonnée des émissions de gaz à effet de serre. Une contrainte quantitative ne sera acceptable pour ces pays que moyennant un transfert de technologies propres qui pourrait prendre la forme de plate-forme de recherche (comme celle sur le charbon propre conclue par les États-Unis, le Canada, l'Australie et la Chine). De ce point de vue, l'Europe a une carte à jouer pour renforcer son avance sur certains segments écotechnologiques et imposer, à terme, ses standards. Les alliances avec les pays émergents devront également prendre en considération la question de l'accès aux marchés européens qui pourrait être conditionné à l'adoption d'un certain nombre de normes.

• Renforcer le modèle social et environnemental européen

Sur le modèle de la pratique américaine, la France pourrait peser sur ses partenaires communautaires pour que les accords commerciaux de l'Union européenne soient conditionnés au respect de certaines normes sociales et environnementales. La mise en œuvre des normes de gouvernance sociale et environnementale dans les pays émergents ou en développement bénéficierait d'un soutien technique et financier (formation, assistance technique, coopération administrative). De fait, tous les accords commerciaux américains récents exigent du partenaire qu'il respecte ses lois, ne les affaiblissent pas en vue de gagner un avantage commercial, et prévoient un mécanisme de règlement spécifique pouvant déboucher sur des sanctions financières alimentant un fonds pour l'environnement et les normes sociales. L'administration doit également fournir, avant conclusion des accords, des études d'impact environnemental ou social. Enfin, les États-Unis utilisent leurs outils d'aide publique au développement bilatéraux (US AID) ou régionaux (BID, OEA) parallèlement aux négociations (exemple de projets d'aide visant à limiter le travail des enfants au Maroc) ¹⁶⁴. Au niveau européen également, il serait bon de disposer d'une marge de préférence pour l'attribution de certains marchés sur financement communautaire ou concessionnel aux entreprises qui promeuvent les normes souhaitées.

• Promouvoir la mise en place d'un système de normes régionales avec les pays voisins de l'Europe

Alors que les négociations au niveau mondial ne peuvent produire que des normes relativement peu exigeantes, une négociation dans un cadre régional permettrait de promouvoir des normes plus contraignantes, de mieux aménager les étapes de la transition et de mieux cibler les objectifs. Dans cette perspective, la mise en place d'un processus de normalisation dans la zone pan euro-méditerranéenne avec des pôles de certification régionalisées (Turquie, PECO) mériterait d'être soutenue dans le cadre de la politique de voisinage de l'Union. Alors que les barrières non tarifaires limitent l'accès aux marchés européens, une telle politique aurait le mérite de renforcer une zone de préférence (qui s'est diluée du fait de la régression mondiale des restrictions quantitatives et tarifaires aux échanges).

La «reprise de l'acquis communautaire» deviendrait une exigence commune à toute la zone et serait accompagnée d'aides publiques, bilatérales et communautaires, en matière de transferts de technologies et de transferts sociaux. L'organisme de normalisation européen, qui vérifie les exigences réglementaires et non volontaires, applicables aux produits échangés, créerait des équivalents régionaux : l'organisme de normalisation turc pourrait devenir la référence régionale pour certifier les produits et les processus de fabrication pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, tandis qu'un organisme de normalisation d'un pays de l'élargissement ferait de même pour l'Europe centrale et orientale non membre et pour la CEI.

.

^{164.} DGTPE (2005), La responsabilité sociale des entreprises : panorama mondial des initiatives et des pratiques, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, étude réalisée pour le groupe *Isis* du Commissariat général du Plan.

ANNEXES

Annexe 1 : Chiffres-clés du marché de l'ISR en France

Annexe 2 : Liste des membres du groupe ISIS

Annexe 3: Liste des auditions

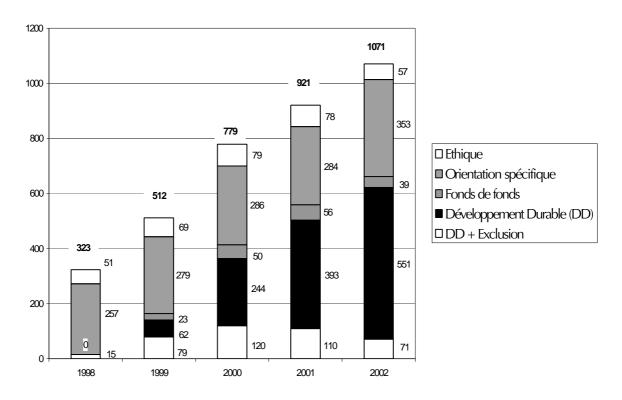
Annexe 4 : Table des sigles

Annexe 5 : Bibliographie

ANNEXE 1

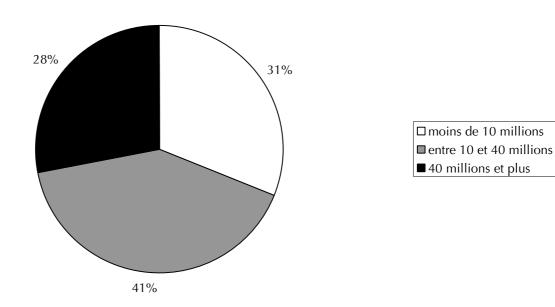
Chiffres-clés du marché de l'ISR en France

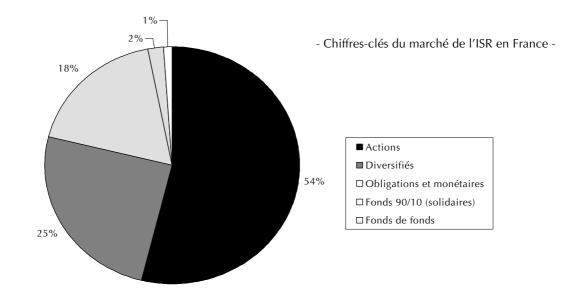
Evolution de l'orientation des fonds SR français (1998-2002) en millions d'euros (source: Terra Nova Conseil)



Encours ISR en millions d'euros en France en 2004						
	Offreurs français	Total marché français (y.c offreurs étrangers)				
Actions	1814	2744				
Diversifiés	735	1248				
Obligations et monétaires	895	914				
Fonds 90/10 (solidaires)	125	125				
Fonds de fonds	44	44				
(source: Novethic & Amadeis, 2005)	3613	5075				

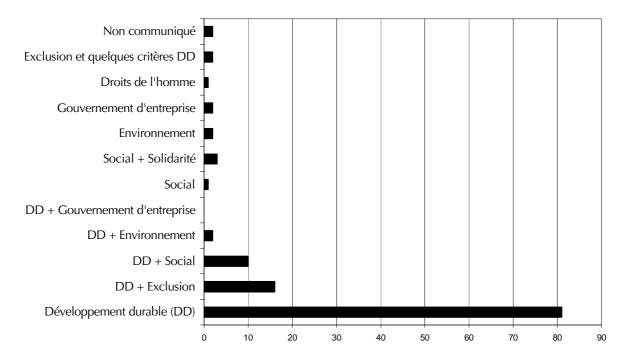
Répartition des fonds ISR selon la taille de leur encours





Orientation des 122 fonds ISR selon les critères de sélections utilisés

(source: Novethic, 2005)



ANNEXE 2

Liste des membres du groupe Isis

Chef de projet :

Cécile Jolly, chargée de mission au SEME

Équipe interne au Commissariat général du Plan

Alain Ayong Le Kama, chef de projet du groupe Équilibres

Muriel Badin, assistante du groupe Isis, SEME

Nathalie Bassaler, chargée de mission, groupe Aleph

Laurent Duclos, chef de projet du groupe Thomas

Patrice Dupuy, chargé de mission au SEDAE

Julien Hue, stagiaire au SEME pour le groupe Isis

Marc Jumbert, stagiaire au SEME pour le groupe Isis

Céline Mareuge, chargée de mission au SEFI

Jean-Luc Pujol, chargé de mission au SEDAE

Philippe Soullier, stagiaire chargé d'études prospectives Transport/Logistique

Vanessa Wisnia-Weill, chef de projet du groupe Europe

Paul Zagamé, chef de projet du groupe Périclès

Équipe externe

Farid Baddache, associé-fondateur, Objectif DD

Fouad Benseddik, directeur général adjoint, Vigeo

Geneviève Besse, chargée de mission pour les affaires internationales, DARES

Michel Boivin, rédacteur au Bureau 5C, Direction g^{ale} du trésor et de la politique économique (DGTPE), MINEFI

Dominique Bourg, directeur de recherche écologie industrielle, université de technologie de Troyes

Mireille Chiroleu-Assouline, professeure d'économie, EUREQua/CNRS (université de Paris-I)

Daniel Delalande, chef du bureau DAE, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Patrick Dubois, directeur du Développement durable, Arcelor S.A.

Guillaume Duval, rédacteur en chef, Alternatives économiques

Franck Jésus, conseiller environnement, Direction g^{ale} du trésor et de la politique économique (DGTPE), MINEFI

Jacques Kheliff, directeur du Développement durable, Rhodia

Stéphanie Levet, directrice du Développement durable, Monoprix

François Loiseau, chargé de mission pour le développement industriel durable, Direction générale des entreprises (DGE), MINEFI

Éric Loiselet, associé, Sustainability Consulting

Laurence Mine, vice-présidente, Association 4D

Antoine-Tristan Mocilnikar, conseiller-expert dans l'économie des filières énergétiques, Délégation interministérielle au développement durable (MEDD)

Michel Mousel, président du Conseil d'administration, Association 4D

Thanh Nghiem, responsable du pôle «Marchés et modes de vie», World Wildlife Fund (WWF)

Patrick Paris, directeur du développement et des relations extérieures, Lafarge ciments

Jean-Paul Pérès, directeur Responsible Care, Rhodia Services

Alain Pesson, chef de la mission Développement durable, Direction générale des entreprises (DGE), MINEFI

Nicolas Piau, chargé de mission, Suez S.A. (direction développement social)

Jacky Prudhomme, Manager développement durable, Arcelor S.A.

Pascal Roger, directeur international, Suez S.A.

Bernard Saincy, directeur de cabinet de Bernard Thibault, CGT

Jean-Pierre Sicard, directeur Développement durable, Caisse des dépôts et consignations (CDC)

André Sobczak, enseignant-chercheur, Audencia Nantes, École de management

Claude-Emmanuel Triomphe, délégué général, Université européenne du travail (UET)

Ariane Vennin, déléguée générale, Consodurable

Frédéric Weiland, chargé de mission, EDF-Direction développement durable et environnement

ANNEXE 3

Liste des auditions

Pierre Aeby, directeur financier et membre du comité exécutif, Triodos Bank NV

Franck Aggeri, maître-assistant, École des Mines de Paris

Michel Albert, secrétaire perpétuel, Académie des sciences morales et politiques

Francis Amand, sous-directeur des services et réseaux, DGCCRF

Emmanuel Arnaud, chargé d'études, Novethic

Babacar Ba, responsable gestion des fonds ISR, Crédit agricole

Jacques Bass, syndicaliste, CFDT

Xavier de Bayser, président directeur général, IDEAM

Dominique Bé, chef de l'unité «Dialogue social et relations industrielles», Commission européenne

Noël Belin, directeur délégué aux régions, SNCF - Direction du fret

Arnaud Berger, responsable du développement durable, Banque populaire d'Alsace

Maurice Bernadet, professeur honoraire à l'université Lumière 2 à Lyon, Laboratoire d'économie des transports

Jean-Pierre Birat, Arcelor Research SA., Direction technique R&D Environnement

Jean-Paul Bouchet, secrétaire général adjoint, CFDT Cadres

Jean-Michel Boulmier, directeur du Pôle Environnement, Groupe Geodis

François Branche, administrateur directeur général délégué, Groupe Geodis

Dorothée Brécard, professeur, Université des sciences économiques de Nantes (LEN-C3E)

Bernard Bresse, chef du département «Organisation des transports», Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie/ADEME

Christian Brodhag, délégué interministériel au développement durable, Délégation interministérielle au développement durable, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Michel Capron, professeur, Université de Paris-VIII

Julio Cardoso, administrateur, Commission des communautés européennes, Direction générale de l'entreprise et de l'industrie

Olivier Chabrol, chef de projet «Commerce international et qualité sociale», collectif «De l'éthique sur l'étiquette»

Pierre-Yves Chanu, membre du Comité intersyndical de l'épargne salariale, CGT/secteur économique

Corinne Chaussignand, directrice Stratégie et Développement, Groupe Norbert Dentressangle

Xavier Chéreau, responsable de l'innovation et de la veille sociale, PSA – Direction des relations et des ressources humaines

lan Clark, chef d'unité en chargé du développement durable et des nouvelles technologies, Commission des communautés européennes, Direction générale de l'environnement

Caroline Desagher, responsable du développement durable, Groupe Axa

Nicole Dispa, chargée des négociations OMC/Environnement, Direction des relations économiques extérieures/DREE, MINEFI

Pascal Erard, coordinateur du collectif, «De l'éthique sur l'étiquette»

Léon-Christophe Étilé, chargé de mission, Les amis de la terre France

François Eyraud, directeur du programme sur les conditions de travail et les revenus, Bureau international du travail/BIT

Sylvie Faucheux, professeur des universités, présidente de l'Université de Versailles St Quentin en Yvelines

Geneviève Ferone, directrice générale, BMJ Core Ratings

Victor Ferreira, président, Max Havelaar France

Daniel Francon, vice-président, Arcelor Purchasing (Groupe Arcelor)

André Gastaud, chargé de mission «Transports», Mission interministérielle de l'effet de serre/MIES, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Raphaëlle Gauthier, chargée de mission, Réseau Action Climat France

Corinne Gendron, professeure à l'École des sciences de la gestion de l'UQUAM, Université du Québec Jean-François Gibier, directeur «Environnement», Union des industries textiles/IUT

Matthieu Glachant, chercheur, École des Mines de Paris, Centre d'économie industrielle (CERNA)

Dominique de Gramont, délégué général, Institut de liaison et d'études des industries de consommation François Guinot, président, Académie des technologies

Patrick Hamon, responsable EMAS, Commission européenne, DG Environnement

Vincent Hussenot, chargé de mission, Délégation interministérielle au développement durable, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Patrick Itschert, secrétaire régional, Fédération internationale des travailleurs du textile, de l'habillement et du cuir (FITH/ORE)

Carlos Joly, conseiller auprès du PDG de Groupama Asset Management

Frédéric Jouve, responsable des programmes ENR et environnement, EDF- R&D

Bruno Julien, chef d'unité du programme LIFE, Commission des communautés européennes, DG Environnement – D1

Hervé Juvin, président, Eurogroup Institute

Thierry Kazarian, délégué-fondateur, O2 France

Benoît Lebot, chargé de mission «Changement climatique», Fonds général d'environnement/FGE/PNUD Patrick Le Dévéhat, responsable du service technique, Groupement des industriels fabricants d'appareils électro-ménagers/GIFAM

Hervé Lefebvre, chargé de mission sur les équipements électro-ménagers, ADEME

Deborah Leipziger, consultante Europe, Social Accountability International/SAI

Martine Léonard, directrice de la gestion ISR, CIC Asset Management

Jean-Daniel Leroy, directeur du bureau, OIT France

Karina Litvak, Director Head of Governance and Socially Responsible Investment, F&C Asset Management

Didier Livio, directeur général, Synergence

Valéry Lucas-Leclin, responsable de la recherche ISR, CM-CIC Securities

Emmanuel Massé, chef du bureau «Évaluation des normes et de la sécurité environnementale» à la D4E, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Clothilde Mathieu, doctorante, Université de Nantes

Marcel Mérat, responsable CGT, PSA - Direction des relations et des ressources humaines

Laurence Merlin, ministère des Affaires sociales et du Travail

Régis Meyer, Mission interministérielle de l'effet de serre/MIES, ministère de l'Écologie et du Développement durable

Solange Montillaud-Joyel, administrateur de programme adjoint, PNUE

Alain Morcheoine, directeur du département du bruit, de l'air et de l'efficacité énergétique, Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie/ADEME

Dominique Naud, Direction générale des entreprises (DGE), MINEFI

Isabelle Nicolaï, directrice du département sciences économiques et management, Centre d'économie et d'éthique pour l'environnement et le développement/C3ED, Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines

Véronica Nilsson, consultante, *Trade Union Advisory Committee/TUAC* (Commission syndicale consultative auprès de l'OCDE)

Mélanie Ogier, chargée de mission «Développement durable», Groupe Norbert Dentressangle

Jacques Ollivier, directeur financier des fonds d'épargne, Caisse des dépôts et consignations (CDC)

Alexandre Pasche, président, Éco and co

Élizabeth Pastore-Reiss, directrice, Ethicity

Christian de Perthuis, professeur associé à Paris-Dauphine, conseiller à la Caisse des dépôts et consignations/CDC, Département «Développement durable»/P3D

Dominique Plihon, professeur, Université de Paris-Nord

Marie-Christine Poncin, responsable des accords de reconnaissance mutuelle, Direction des relations économiques extérieures (DREE/MINEFI)

Pierre Poret, chef de la Division des investissements, OCDE – Direction des affaires financières et des entreprises

Pierre Pribile, responsable «Développement durable», Lafuma

Françoise Quairel, maître de conférences, Université de Paris-Dauphine, UFR Gestion 2e cycle

Philippe Quirion, chercheur-associé, Centre international de recherche sur l'environnement et le développement (CIRED)

Patricia Ravet, dirigeante, Cartes vertes internationales

Antoine Rebérioux, maître de conférences, Université de Paris-X Nanterre

Daniel Retureau, syndicaliste, CGT-Activités Europe

Catherine Rivoallon, responsable des achats éthiques, Monoprix

Philippe Rosier, président, Rhodia Energy

Martine Roy, secrétaire fédérale, Fédération syndicale de l'habillement, du cuir et du textile/CFDT

Lucien Royer, conseiller principal, *Trade Union Advisory Committee/TUAC* (Commission syndicale consultative auprès de l'OCDE)

Nathalie Ruelle, professeure-consultante, Institut français de la mode

Marianne Rubinstein, Maître de conférence à l'Université de Paris 7

Ignacy Sachs, directeur d'études, École des hautes études en sciences sociales/EHESS

Guillaume de Saint-Phalle, chargé de la communication, Agence française de développement (AFD)

Antoine de Salins, membre du directoire, Fonds de réserve des retraites

Philippe Schiesser, président, Association professionnelle d'experts pour le développement de l'écoconception (APEDEC)

Walter R. Stahel, vice-secrétaire général, Association internationale pour l'étude de l'économie de l'assurance, Genève

Vincent Sussfeld, responsable de la médiation clientèle et du développement durable, AGF

Marie-France Touron, conseillère pour l'initiative «Clause sociale», Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD)

Cornis Van der Lugt, responsable pour le *Global Reporting Initiative* (*GRI*), Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE)

Isabelle Vendeuvre, responsable des programmes R&D, Suez Environnement

François Vilnet, directeur de la stratégie, Partner Ré S.A.

Manfred Weiss, professeur Dr. Jur., Institut für Arbeitsrecht, Frankfort

Francisco Whitaker Feirreira, secrétaire exécutif de la Commission brésilienne «Justice et Paix», cofondateur du Forum social mondial

Vincent Zeller, directeur de la gestion, Groupama Asset Management

ANNEXE 4

Table des sigles

ADEME : Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie

AFG : Association française de la gestion financière AFNOR : Association française de normalisation AME : Accords mondiaux de l'environnement

AMF : Accord multifibres

ATV : Accord sur les textiles et les vêtements

BAT : Best Available Techniques (meilleures techniques disponibles)

BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine (grands pays émergents)

CDP : Carbon Disclosure Project

CEPII : Centre d'études prospectives et d'informations internationales

CESR : Committee for European Securities Regulators

(Comité européen des régulateurs de valeurs mobilières)

CFC : Chlorofluorocarbones

CIES : Comité intersyndical d'épargne salariale

CISL : Confédération internationale des syndicats libres

CMR : «Cancérigène», «mutagène», «toxique» pour la reproduction

CNC : Conseil national de la comptabilité

CNDD : Conseil national du développement durable

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

CO₂ : Dioxyde de carbone

CSA : Conseil supérieur de l'audiovisuel
CSR : Corporate Social Responsability
CWC : Comité sur le capital des travailleurs
DIT : Division internationale du travail

DGCCRF : Direction g^{ale} de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

DGE : Direction générale des entreprises

DGPME : Direction gale des petites et moyennes entreprises
DREE : Direction des relations économiques extérieures

DRIRE : Direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement

ECOSOC : Conseil économique et social des Nations Unies EITI : Extractive Industries Transparency Initiative EMAS : Eco Management and Audit Scheme EPE : Entreprises pour l'environnement

EuroSIF : Forum européen pour l'investissement social

FAO : Food and Agriculture Organization of the United Nations

FIDH : Fédération internationale des droits de l'homme FIR : Forum pour l'investissement responsable FLO : Fair Labour Organisation (Commerce équitable)

GES : Gaz à effet de serre

GIEC : Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat

GRI: Global Reporting Initiative

IFOAM : International Federation of Organic Agriculture Movements

(Fédération internationale des mouvements pour l'agriculture biologique)

IOAS : International Organic Accreditation Service

IOSCO : Organisation internationale des commissions de valeur

IPCC : International Panel on Climate Change

(panel international sur le changement climatique)

IPPC : Integrated Pollution Prevention and Control

ISEAL : International Social and Environmental Accreditation and Labelling Alliance

(Alliance internationale pour l'accréditation et la labellisation sociale

et environnementale)

ISO : International Organisation for Standardization
 ISR : Investissement socialement responsable
 LOLF : Loi d'orientation pour la loi de finances

MDP : Mécanisme de développement propre (protocole de Kyoto)
MEDD : Ministère de l'Écologie et du développement durable
MIES : Mission interministérielle de l'effet de serre (MEDD)
MINEFI : Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie
MOC : Méthode ouverte de coordination (Union européenne)

Mtep : Million de tonne équivalent pétrole

NRE : Nouvelles régulations économiques (loi de 2001)

NSRO : Nationally Recognized Statistical Rating

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

OIT : Organisation internationale du travail
OME : Organisation mondiale de l'environnement
OMC : Organisation mondiale du commerce
ONG : Organisation non gouvernementale
ONU : Organisation des Nations Unies

OPCVM : Organismes de placement collectif en valeurs mobilières

OPEP : Organisation des pays exportateurs de pétrole

ORSE : Observatoire sur la responsabilité sociétale des entreprises

PAE : Programme d'action pour l'environnement

PCRD : Programme communautaire de recherche et de développement

PED : Pays en développement

PIC : Programme pour l'innovation et la compétitivité

PNLCC : Programme national de lutte contre le changement climatique

PNUE : Programme des Nations Unies pour l'environnement

ppmv : partie par million en volume

RAC : Réseau Action Climat

REACH : Registration, Evaluation & Authorisation of Chemicals

RSE : Responsabilité sociale des entreprises SAI : Social Accountability International

SAICM : Stategic Approach for International Chemical Management

SAN : Réseau pour l'agriculture durable

SO₂ : Dioxyde de soufre

TIC : Technologies de l'information et de la communication

T&H : Textile et habillement

TPP : Trafic de perfectionnement passif TUAC : Trade Union Advisory Committee

UE : Union européenne

UNECE : Commission économique des Nations Unies pour l'Europe

WWF : World Wildlife Fund

ANNEXE 5

Bibliographie

Abélès Marc (2002), «La nouvelle philanthropie américaine et l'esprit du capitalisme», *Problèmes économiques*, n° 2.758, avril.

Académie des technologies (2002), *Les nanotechnologies : enjeux et conditions de réussite d'un projet national de recherche*, rapport du groupe de travail «Nanotechnologies» de l'Académie des technologies, Paris, 24 novembre.

Agence internationale de l'énergie/AIE (2005), conclusions de la session ministérielle, Paris, 3 mai.

Agence internationale de l'énergie (2005), Dépêchons-nous d'économiser le pétrole.

Agence internationale de l'énergie/AIE (2004), World Energy Outlook.

Aglietta, M. et Reberioux, A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Bibliothèque Albin Michel Economie.

Aiginger K. (2001), WIFO Enterprise Paper n° 3.

Albert Michel (2003), «Une nouvelle économie sociale de marché ? Quels modèles d'entreprises pour un développement durable ?», *Futuribles*, n° 287, juin.

Ayong Le Kama Alain (2005), «L'État et le développement durable», rapport du groupe Équilibres, Commissariat général du Plan, 26 octobre.

Barbier C., Cauret L. et Vlassopulou C. (2001), «Transports à l'horizon 2030 », Les cahiers du CLIP, n° 14, octobre.

Benaroya François – sous la direction de – (2002), «Échanges et éthique», in «Les enjeux économiques internationaux», dossiers DREE, février, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Berkhout Frans et Hertin Julia (2001), *Impacts of ICTs on Environnmental Sustainability : Speculations and Evidence*, rapport de l'OCDE, mai.

Berthoin Antal A. et Sobczak A. (2004), «CSR: Organizational Learning for Global Responsibility», *Journal of General Management*, vol. 30, n° 2.

Bobe Pierre (2002), «L'acteur syndical, partie prenante du développement durable», la Revue de la Confédération française démocratique du travail, n° 48, février.

Boiteux Marcel (2001), *Transports, choix des investissements et coût des nuisances*, rapport du Commissariat général du Plan, juin.

Brécard D., Fougeyrollas A., Le Mouël P., Lemiale L., Zagamé P. (2004), 3 % d'effort de R&D en Europe en 2010 : Analyse des conséquences à l'aide du modèle Nemesis, Commission européenne, DG Recherche.

Cahiers français (2002), Enjeux et politiques de l'environnement, n° 306, janvier-février.

Canel-Depitre Béatrice (2000), «Développement durable et comportement citoyen du consommateur», intervention à la convention *Le Tendenze del Marketing in Europa* organisée par l'université La Foscari de Venise, 24 novembre.

Carnot Nicolas et Hagege Catherine (2004), «Le marché pétrolier», Économie et Prévision, n° 166.

CEFIC (2004), Horizon 2015: Perspectives for the European Chemical Industry, mars.

Chambolle Thierry et Mériaux Florence (2004), *Nouvelles technologies de l'énergie*, rapport au ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (MINEFI), au ministère de l'Écologie et du Développement durable (MEDD) et aux ministères délégués à la Recherche et à l'Industrie.

Chapuy Pierre (2003), «Entreprises et développement durable. Prospective stratégique des enjeux environnementaux», *Cahiers du LIPSOR*, série recherche, n° 5, septembre, Laboratoire d'investigation en prospective, stratégie et organisation, CNAM.

Chavagneux Christian (2005), «Une gouvernance internationale en panne», *Alternatives économiques*, hors-série n° 63, 1° trimestre.

Commissariat général du Plan (2005), Note sectorielle sur les écotechnologies et les éco-industries, *Les cahiers du Plan* (à paraître fin 2005).

Commissariat général du Plan (2004), «La stratégie de Lisbonne et ses suites», note du groupe Europe.

Commission européenne (2005), Livre vert sur l'efficacité énergétique ou comment consommer mieux avec moins, Bruxelles.

Commission européenne (2004), Mise en œuvre du droit communautaire de l'environnement : une étude souligne de graves insuffisances, Press release, août.

Commission européenne (2004), Action on Climate Change post 2012.

Commission européenne (2002), L'écotechnologie au service du développement durable, COM (2002).

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

Commission européenne (2001), A Sustainable Europe for a Better World.

Commission européenne (1996), European Commission Communication from the Commission to the Council and the Parliament on Environmental Agreements, COM (96) 561, Bruxelles.

Conseil des barreaux européens (2005), La responsabilité sociale des entreprises et le rôle de la profession d'avocat, avril.

Conseil économique et social (2003), «Environnement et développement durable. L'indispensable mobilisation des acteurs économiques et sociaux», *Avis et rapports du Conseil économique et social*, avis présenté par Claude Martinand, rapporteur au nom de la section du cadre de vie, séances des 11 et 12 mars, Les éditions des Journaux officiels.

Conseil des impôts (2005), «Fiscalité et environnement», 23^è rapport au président de la République, Les éditions des journaux officiels.

Courrier de la planète (2001), Entreprises. Quelle responsabilité sociale ?, n° 64, vol. IV, Solagral.

Cramer Aron (2001), «Des tentatives de règlements», in «Entreprises. Quelle responsabilité sociale ?», Courrier de la planète, n° 64, vol. IV, Solagral.

Crédoc (2002), Les Français et la consommation éthique, étude réalisée pour le collectif «Engagements citoyens dans l'économie».

Crédoc (2000), À nouveaux consommateurs, nouvelles stratégies industrielles, étude prospective des grandes tendances de la consommation réalisée pour la direction générale de l'Industrie, des Technologies de l'information et de la Poste (DIGITIP) du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, juin.

CSR Europe, Deloitte, Euronext (2003), Investing in Responsible Business.

Cytermann J.R. et Demeusse M. (2005), *Lecture des indicateurs internationaux en France*, Haut Conseil de l'évaluation de l'école.

DAEI-SES (2004), La demande de transport en 2025. Projection des tendances et des inflexions, octobre.

Dankers Cora (2003), Normes environnementales et sociales, certification et labellisation des cultures commerciales, FAO, Rome

David Maia (2003), «Taxe environnementale et approche volontaire en oligopole de Cournot», *Revue économique*, vol. 54, n° 3, mai.

Dion Michel (2001), Responsabilité sociale de l'entreprise et déréglementation, Montréal, Guérin.

DGTPE (2005), La responsabilité sociale des entreprises : panorama mondial des initiatives et des pratiques, étude réalisée pour le groupe *Isis*, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Duval Guillaume (2001) et (2002), «Dossiers sur la responsabilité sociale des entreprises françaises», *Alternatives économiques*, n° 196, octobre 2001 et n° 208, novembre 2002.

Ecotec Research and Consulting Ltd (2002), Analysis of the EU Eco-industries, their employment and export potential.

Energy Information Administration (2004), International Energy Outlook.

Faucheux Sylvie (2004), intervention au Informal Environment Council.

Fédération française des sociétés d'assurance/FFSA (2003), «L'assurance française en 2003», rapport annuel.

Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (2003), *Towards a sustainable corporate social responsibility*, éditeur Philippe Bronchain, Dublin, Irlande.

Fontagné Lionel (2001), «Protection(nisme)» : l'environnement à l'OMC», La lettre du CEPII, n° 206, novembre.

Fontagné L., Fouquin M., Gaulier G., Herzog C. et Zignago S. (2004), L'insertion de l'industrie européenne dans la Division internationale du travail : situation et perspectives, rapport pour la Commission européenne, DG Commerce, juilllet.

Fontagné Lionel et Lorenzi Jean-Hervé (2004), *Désindustrialisation*, *délocalisations*, rapport pour le Conseil d'analyse économique (CAE).

Gendron Corinne (2000), «Enjeux sociaux et représentations de l'entreprise : la responsabilité sociale», in «Éthique et économie. L'impossible (re)mariage ?», *La revue du MAUSS*, n° 15, 1^{er} semestre, La Découverte/MAUSS.

Glachant Matthieu, Vicarelli Marta et Vincent Frédérique et al. (2004), *Politiques d'environnement et management environnemental : Une enquête auprès de 270 établissements industriels français*, École des mines, OCDE, ministère de l'Écologie et du Développement durable, ADEME, Paris, mars.

Grégoire Patrice et Mercier Cédric (2003), La présence d'information chiffrées en matière d'environnement dans les rapports d'activité 2001 de 150 grandes entreprises françaises, Institut français de l'environnement (IFEN), avril.

Grobbel Christoph, Maly Jiri et Molitor Michael (2005), «Preparing for a low-carbon future», *The McKinsey Quarterly*, 11 avril.

Guesnerie Roger (2003), Kyoto et l'économie de l'effet de serre, rapport au Conseil d'analyse économique

Guesnerie Roger (2003), La recherche sur le développement durable, rapport du ministère délégué à la Recherche et aux nouvelles Technologies et du ministère de l'Écologie et du Développement durable.

Hourcade Jean-Charles et Quirion Philippe (2004), «Limitation des émissions de CO₂ et compétitivité de l'industrie européenne – Quantification et comparaison aux variations des taux de change», in Bureau D. et Mougeot M., *Politiques environnementales et compétitivité*, rapport du Conseil d'analyse économique, La documentation française

Howitt Richard (1998), Rapport sur des normes communautaires applicables aux entreprises européennes opérant dans les pays en développement : vers un code de conduite, Parlement européen, A4-0508/98, Strasbourg.

IFEN (2005), L'économie de l'environnement en 2003.

Jaffre Adam B. et al. (2003), «Technological Change and Environment», in K. B. Male and J. Vincent, eds, *Handbook on Environmental Economics*, Amsterdam.

Jobert Annette (2004), «Le dialogue social territorial : entre logique de projection et logique de projet», note pour le groupe *Thomas*, Commissariat général du Plan, avril.

Kerbourc'h Jean-Yves (2005), «La négociation sociale, éléments de prospective juridique», note pour le groupe Thomas, Commissariat général du Plan, avril.

Lavoux Thierry et Grégoire Patrice (2003), «Les entreprises et l'environnement. L'information environnementale des entreprises, un bilan critique», *Futuribles*, n° 288, juillet-août.

L'économie politique (2003), Responsabilité sociale des entreprises : faut-il y croire ?, n° 18, avril.

Lepeltier Serge (2004), «Améliorer la gouvernance mondiale environnementale sur la mondialisation et l'environnement», *Rapport d'information du Sénat*, n°233.

Lion Robert (2002), «Équité, nouvelles approches démocratiques», la Revue de la Confédération française démocratique du travail, n° 48, février.

Livio Didier (2002), Réconcilier l'entreprise et la société. L'entreprise a-t-elle une vocation politique ?, éditions Village mondial, Paris, Pearson Education France.

Loiselet Éric (2004), «Responsabilité sociale, à l'Ouest du nouveau», L'Option (revue du club Confrontations).

Maljean-Dubois Sandrine (2003), «La mise en œuvre du droit international de l'environnement», *Notes de l'IDDRI*, n° 4.

Maurice Joël. (2001), «Le prix du pétrole», Rapport du Conseil d'analyse économique n° 32.

Dominique Méda (1999), Qu'est-ce que la richesse ?, Champs, Flammarion.

Menanteau Philippe (2002), «Démarche réglementaire ou accords volontaires», Les cahiers de Global Chance, n° 16, novembre.

Mer Francis (2002), «Le développement durable et l'entreprise», la Revue de la Confédération française démocratique du travail, n° 48, février.

Merkl Andreas, Robinson Harry (2005), «Environmental Risk Management: Take it back from the lawyers and engineers», *The McKinsey Quarterly*, 11 avril.

Ministère de l'Écologie et du Développement durable (2004), «La conjoncture des éco-entreprises», Note de conjoncture, 2^e semestre, in *Numeri*.

Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie/SESSI (2003), Enquête annuelle auprès des entreprises.

Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie/SESSI (2002), «La consommation "engagée". Mode passagère ou nouvelle tendance de la consommation», Le 4 pages des statistiques industrielles, n° 170, décembre, SESSI.

Ministère de la Santé et des Solidarités (2004), *Plan national Santé-Environnement*, actualisation janvier 2005

Novethic (2005), Marché français de l'ISR : gestion collective et dédiée ; particuliers, institutionnels et épargne salariale, juillet.

OCDE (2005), Examen environnemental de la France.

OCDE (2004), Environnement and Employement : an Assement, revue de la littérature réalisée par l'OCDE sur les questions d'emploi et d'environnement

OCDE (2001), Environmental Outlook for the Chemicals Industry.

OCDE (1997), Procédés et méthodes de production : cadre conceptuel et étude d'utilisation des mesures commerciales sur les PMP, OCDE, Paris.

Oman Charles (2001), «Des normes bradées ?», in «Entreprises. Quelle responsabilité sociale ?», Courrier de la planète, n° 64, vol. IV, Solagral.

ORSE, ADEME (2005), Guide des organismes d'analyse sociétale et environnementale, juin.

Parlement européen (1998), Les normes communautaires applicables aux entreprises européennes opérant dans les pays en développement : vers un code de conduite, rapporteur Richard Howitt, rapport A4-0508/98, Strasbourg.

Pastrée Olivier. et Vigier Michel. (2002), Le capitalisme déboussolé, La découverte.

Perthuis (de) Christian et Petit J.-P. (2005), La finance, autrement : mécanismes, acteurs et dérives de la finance contemporaine, Dalloz (Presaje).

Perthuis (de) Christian (2003), La génération future a-t-elle un avenir ?, Belin, Paris.

Plihon, D. (2003), Le nouveau capitalisme, Paris, Repères-Editions la Découverte.

Porter M. (1990), The Competitive Advantage of Nations

Problèmes économiques (2002), *Entreprises, consommateurs*. *La nouvelle donne éthique*, n° 2.745, janvier, la Documentation française.

Radane Pierre (2004), La division par quatre des émissions de dioxyde de carbone en France d'ici 2050, rapport de la Mission interministérielle de l'effet de serre (MIES).

Reberioux A. (2003), «Structures actionnariales et gestion de l'emploi dans les firmes françaises», *Travail* et emploi, n° 93, janvier.

Repères prospectifs (2003), *Les acteurs des nouvelles dynamiques sociales*, n° 97, mars, ministère de l'Équipement, des Transports, du Logement, du Tourisme et de la Mer, Direction des affaires économiques et internationales.

Repères prospectifs (2003), «Dossier ONG et entreprises : sur la voie d'un engagement réciproque ?», in Les acteurs des nouvelles dynamiques sociales, n° 97, mars, ministère de l'Équipement, des Transports, du Logement, du Tourisme et de la Mer, Direction des affaires économiques et internationales.

Riedinger Nicolas et Raspiller Sébastien (2003), Les différences de sévérité environnementale entre pays influencent-elles les comportements de localisation des groupes français ? Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable

Rotherham T. (2003), «Implementing Environmental, Health and Safety Standards and Technical Regulations: the Developing Countries Experience», *Trade Knowledge Network Thematic Paper*, IISD/ICTSD.

Rouret (du) Hugues (2003), *Pour que l'entreprise soit le moteur du développement durable*, rapport présenté au nom de la Commission de l'aménagement régional, de l'environnement, du tourisme et des transports et de la Commission du commerce international et adopté par l'assemblée générale de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) le 13 mars.

Rubinstein Marianne (2005), «Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise : une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel», *La Revue d'Economie Industrielle*, à paraître

Ruggie, J. G. (2004), «The Global Compact: An Extraordinary Journey», in Fussler C., Cramer A. et Van der Vegt S. (eds.) (2004), *Raising the Bar. Creating Value with the United Nations Global Compact,* Greenleaf Publications, Sheffield, pp. 15-17.

Sauviat Catherine et Pernot Jean-Marie (2000), «Fonds de pension et épargne salariale aux États-Unis : les limites du pouvoir syndical», in «Dossier : Fonds de pension et "nouveau capitalisme"», L'année de la régulation, n° 4, collection Recherches, La Découverte.

Segal J.-P., Sobczak A., Triomphe C.-E. (2003), *La responsabilité sociale des entreprises et les conditions de travail*, Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie/SESSI, Enquête annuelle auprès des entreprises (EAE).

Sobczak André (2002), «Le cadre juridique de la responsabilité sociale des entreprises en Europe et aux États-Unis», *Droit social*.

Theys Jacques (2002), «Les approches territoriales et sociales du développement durable», la Revue de la Confédération française démocratique du travail, n° 48, février.

Triomphe Claude-Emmanuel (2004), «Des restructurations socialement responsables en Europe?, *Semaine sociale Lamy*, suppl. n° 1186, 18 octobre.

Tronquoy Philippe –sous la direction de – (2002), «Enjeux et politiques de l'environnement», *Cahiers français*, n° 306, janvier-février, la Documentation française.

UNCTAD (2004), Environmental Requirements and Market Access for Developping Countries, avril.

Verger Olivia et al. (Kloul Assia, Gueguen Corentin, Pena Fabiana, Peignot Boris) (2004), «La prise en compte de la RSE dans les relations avec les fournisseurs des pays en développement», *IMS Entreprendre pour la Cité*, juin.

Viveret Patrick (2002), *Reconsidérer la richesse*. *Mission «Nouveaux facteurs de richesse»*, rapport au secrétaire d'État à l'Économie sociale, janvier.

Von Homeyer Ingman (2004), «Differential Effects of Enlargement on EU Environmental Governance», *Environmental Politics*, vol. 13, n° 1, printemps.

Wilkes Adrian (2004), European Committe of Environmental Technologies Suppliers Associations, exposé prononcé à l'occasion de la semaine verte, juin.