

ESPACE LIBRE

Le droit international, un levier efficace pour réguler les entreprises multinationales?

Alimata Diallo^aDOI : <https://doi.org/10.1522/revueot.v35n1.2096>

RÉSUMÉ. Cet article examine l'incapacité structurelle du droit international public à réguler efficacement les entreprises transnationales. Malgré leur puissance économique comparable à celle d'États, ces entreprises restent des acteurs indirects du droit international, fondé sur la souveraineté étatique et l'absence d'autorité centrale contraignante. L'étude identifie quatre obstacles structurels majeurs : la souveraineté étatique, l'hétérogénéité des mécanismes d'intégration du droit international en droit interne, la fragmentation des dispositifs de contrôle et la concurrence normative entre États. À ces obstacles s'ajoute l'ambiguïté persistante quant au statut juridique des entreprises transnationales et à l'étendue de leur responsabilité. Face aux échecs répétés des tentatives de régulation contraignante, le recours aux instruments de *soft law* s'est imposé, mais leur effectivité reste limitée. L'article soulève ainsi une question fondamentale : comment assurer la redevabilité démocratique d'acteurs privés disposant d'une influence globale considérable ?

Mots clés : Entreprises transnationales, droit international, responsabilité sociétale des entreprises (RSE), régulation économique internationale, gouvernance mondiale

ABSTRACT. This study examines public international law's structural inability to provide effective regulation of transnational corporations. Despite their economic clout comparable to that of states, transnational corporations remain indirect actors within international law, which is predicated on state sovereignty and the absence of a binding central authority. The study identifies four major structural constraints: state sovereignty, heterogeneous systems for incorporating international law into domestic law, fragmented oversight mechanisms, and normative competition between states. Adding to that is the persistently ambiguous legal status of transnational corporations and the extent of their liability. The repeated failure to establish binding regulations has led to the widespread use of soft law instruments with limited effectiveness. This paper therefore raises a fundamental question: How can we ensure the democratic accountability of private actors with significant global influence?

Key words: Transnational corporations, international law, corporate social responsibility (CSR), international economic regulation, global governance

Introduction

En 2025, les entreprises transnationales occupent une place centrale dans l'économie mondiale. Les 2 000 plus grandes entreprises cotées du classement Forbes Global 2000 (Forbes, 2025) génèrent un chiffre d'affaires cumulé de 52,9 milliards de dollars, réalisent 4,9 milliards de dollars de profits, détiennent 242,2 milliards de dollars d'actifs et affichent une capitalisation boursière de 91,3 milliards

^a Avocate, chargée de cours, Université du Québec à Chicoutimi

de dollars. Ces entreprises emploient plus de 70 millions de personnes à travers le monde (Fortune, 2025). Le secteur bancaire y demeure largement représenté avec 328 institutions, tandis que les entreprises technologiques occupent une place croissante, reflétant les mutations contemporaines de l'économie mondiale.

Cette concentration de pouvoir économique entre les mains d'un nombre restreint d'acteurs privés exerçant une influence structurante sur les marchés financiers mondiaux soulève des interrogations fondamentales quant à la capacité des États et du droit international à encadrer efficacement leurs activités à l'échelle transnationale.

L'actualité récente illustre avec acuité les défis que posent les entreprises transnationales au cadre juridique international. En mai 2021, le Tribunal de La Haye a rendu une décision historique en enjoignant à *Royal Dutch Shell* de réduire de 45 % ses émissions nettes de CO₂ d'ici 2030 par rapport au niveau de 2019, sur le fondement du devoir de diligence découlant du droit civil néerlandais et des objectifs climatiques internationaux (Milieudéfense et al. v. Royal Dutch Shell plc., 2021).

Toutefois, par un arrêt rendu le 12 novembre 2024, la Cour d'appel de La Haye a annulé cette injonction chiffrée, tout en reconnaissant explicitement que les entreprises peuvent être tenues à une obligation de contribution à la lutte contre les changements climatiques. Elle a estimé qu'en l'état du droit, il n'appartenait pas au juge de fixer un objectif quantifié de réduction des émissions à la charge d'une entreprise individuelle, en l'absence d'un cadre normatif suffisamment précis (Milieudéfense et al. v. Royal Dutch Shell plc., 2024).

Cette décision illustre les limites structurelles de la justiciabilité climatique à l'égard des entreprises transnationales et la difficulté pour les juridictions nationales de traduire des objectifs climatiques mondiaux en obligations juridiquement contraignantes individualisées.

Parallèlement, (TotalEnergies, 2024) a annoncé une poursuite de sa stratégie d'expansion dans les hydrocarbures, tout en ajustant à la baisse la part relative de ses investissements dans les énergies bas carbone. Cette stratégie fait l'objet de contentieux en France, où plusieurs organisations non gouvernementales (ONG) ont engagé des actions fondées sur la *Loi du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre* (Loi n° 2017-399, 2017), notamment à l'encontre de TotalEnergies, qui a réalisé 23,2 milliards de dollars de bénéfices nets ajustés en 2023 (TotalEnergies, 2024), tout en étant poursuivie pour son action climatique insuffisante, comme en témoigne la *Directive du Parlement européen sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité* adoptée en 2024 (Union européenne, 2024). Ces procédures illustrent les tensions persistantes entre les engagements climatiques affichés par les entreprises transnationales et la primauté accordée à la rentabilité économique à court et moyen termes.

Ces tensions entre impératifs économiques et responsabilité sociale des entreprises ne sont pas nouvelles. Dès 1972, le président chilien Salvador Allende dénonçait devant l'Assemblée générale des Nations Unies l'ingérence de l'*International Telephone & Telegraph Corporation* (ITT) dans les affaires intérieures de son pays, affirmant que les entreprises transnationales interféraient avec les décisions politiques, économiques et militaires fondamentales des États souverains (Allende, 1972).

Depuis les années 1970, la communauté internationale a multiplié les tentatives pour établir un cadre juridique contraignant applicable aux entreprises transnationales. Le projet du *Code de conduite des Nations Unies à l'intention des sociétés transnationales* (1974-1992) et le projet des *Normes sur la responsabilité en matière de droits de l'homme* (2003) ont échoué en raison de l'opposition des pays développés. Un troisième projet d'instrument juridiquement contraignant est en cours de négociation au sein du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies depuis 2014, mais éprouve des difficultés considérables (Conseil des droits de l'homme, 2014).

Devant ces échecs répétés, la stratégie internationale de régulation des entreprises transnationales s'est largement orientée vers l'adoption d'instruments de droit souple (*soft law*) : le *Pacte mondial des Nations Unies* (2000), les *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales* (2011) et les *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme* du Conseil des droits de l'homme (2011).

Ces instruments, bien que dépourvus de force juridique contraignante, ont néanmoins influencé l'émergence de législations nationales sur le devoir de vigilance, par exemple la loi française de 2017 ou la *Directive du Parlement européen sur le devoir de vigilance en matière de durabilité* de 2024 susmentionnées.

Or, le contexte géopolitique actuel complexifie la situation. La rivalité sino-américaine se reflète désormais dans la composition du classement Forbes Global 2000 : les États-Unis comptent 612 entreprises, tandis que la Chine (incluant Hong Kong) en compte 317 (Forbes, 2025). Cette compétition économique entre grandes puissances rend plus difficile l'adoption de normes contraignantes, qui pourraient être perçues comme désavantageant les entreprises nationales. De surcroît, depuis la prise de fonction du président Trump, les performances boursières divergent : le S&P 500 n'a progressé que de 0,59 %, tandis que les actions européennes et chinoises ont enregistré des gains proches de 20 %, illustrant les effets des politiques tarifaires américaines sur la compétitivité relative des entreprises (Forbes, 2025).

Dans ce contexte, les questions qui se posent concernent l'effectivité du droit international comme instrument de régulation des entreprises transnationales :

- Le droit international, ordre juridique intergouvernemental par excellence, est-il structurellement capable d'appréhender et de contraindre des acteurs économiques privés dont la puissance rivalise avec celle de nombreux États?
- Les instruments de droit souple (*soft law*) peuvent-ils se transformer en normes juridiques contraignantes?
- Les États sont-ils encore en mesure d'exercer un contrôle effectif sur les activités transnationales des entreprises?

Pour répondre à ces questions, cet article propose d'examiner d'abord le droit international et ses caractéristiques fondamentales, puis d'analyser la position des entreprises transnationales dans cet ordre juridique et les limites que rencontre le droit international dans sa tentative de les réguler. Cette analyse permettra de mieux comprendre pourquoi, malgré plusieurs décennies d'efforts normatifs, le droit international peine encore à constituer un levier véritablement efficace de régulation des entreprises transnationales.

1. Qu'est-ce que le droit international?

Le droit international public est traditionnellement défini comme l'ensemble des règles juridiques qui régissent les relations entre les États (Combacau et Sur, 2019). Cette définition, bien qu'elle demeure valable, ne rend compte que partiellement de la complexité de l'ordre juridique international contemporain, lequel s'est progressivement ouvert à d'autres entités, notamment les organisations internationales et, dans une certaine mesure, les individus et les entreprises.

Comprendre ce qu'est le droit international nécessite d'examiner sa nature intergouvernementale, l'absence de gouvernement mondial qui le caractérise, ses sources principales (p. ex., les conventions internationales) ainsi que les distinctions fondamentales entre sujets et acteurs de cet ordre juridique.

1.1 Caractère intergouvernemental du droit international

Le droit international est fondamentalement un ordre juridique intergouvernemental, c'est-à-dire construit sur les relations entre gouvernements d'États souverains. Contrairement au droit interne, qui s'impose de manière verticale aux individus et aux personnes morales relevant de la compétence d'un État, le droit international fonctionne de manière horizontale, entre entités juridiquement égales que sont les États souverains (Cassese, 2005; Shaw, 2021; Dupuy et Kerbrat, 2024).

Cette nature intergouvernementale a des conséquences fondamentales sur le fonctionnement du droit international. Premièrement, les États membres sont à la fois les principaux créateurs et les principaux destinataires des normes internationales. Ils élaborent les traités, contribuent à la formation de la coutume internationale, et sont les sujets primaires des droits et obligations qu'établit le droit international. Deuxièmement, le consentement étatique joue un rôle central : un État ne peut, en principe, être lié par une règle internationale sans y avoir consenti, soit expressément (par la ratification d'un traité), soit tacitement (par la pratique coutumière) (Shaw, 2021).

Le droit international ne repose donc pas sur une autorité centrale disposant d'un pouvoir normatif, exécutif et juridictionnel hiérarchisé. Il n'existe pas, à l'échelle mondiale, l'équivalent d'un Parlement qui adopterait des lois universellement applicables, d'un gouvernement qui assurerait leur exécution, ni d'un système judiciaire centralisé qui en garantirait le respect. Cette absence de hiérarchie institutionnelle distingue fondamentalement le droit international des ordres juridiques nationaux et explique en grande partie les difficultés qu'il rencontre lorsqu'il s'agit d'encadrer des acteurs privés opérant à l'échelle transnationale (Cassese, 2005).

Les sources du droit international, telles qu'elles sont énumérées à l'article 38 du *Statut de la Cour internationale de justice* (CIJ, 1945), reflètent cette structure interétatique :

- les conventions internationales, expressions de la volonté concordante des États;
- la coutume internationale, résultant d'une pratique générale acceptée comme étant le droit;
- les principes généraux de droit reconnus par les nations civilisées; et, subsidiairement,
- la jurisprudence et la doctrine (CIJ, 1945; Shaw, 2021).

Toutes ces sources présupposent la participation active des États au processus normatif.

Cette caractéristique structurelle du droit international comme ordre intergouvernemental a des implications directes dans la régulation des entreprises transnationales. Puisque ces dernières ne sont pas des États, elles ne participent pas directement à la création des normes internationales et, en principe, ne sont pas leurs destinataires immédiats. Cette situation crée une inadéquation fondamentale entre la nature transnationale des activités économiques contemporaines et le caractère intergouvernemental du droit international, inadéquation qui est au cœur des difficultés de régulation que nous analyserons.

1.2 Absence de gouvernement mondial : rappel historique

À la différence des États, qui disposent généralement d'un gouvernement central exerçant son autorité sur un territoire et sur une population déterminés, la communauté internationale ne s'est jamais dotée d'un gouvernement mondial. Cette absence n'est pas accidentelle : elle découle du principe fondamental de souveraineté étatique, qui structure l'ordre international depuis la paix de Westphalie de 1648.

Historiquement, plusieurs tentatives de centralisation institutionnelle ont été entreprises, notamment après les deux guerres mondiales du 20^e siècle. Après la Première Guerre mondiale, la Société des Nations (SDN) fut créée en 1920 avec l'ambition d'assurer la paix et la sécurité internationales.

Première organisation internationale à vocation universelle, la SDN disposait d'une assemblée, d'un conseil et d'un secrétariat permanent. Toutefois, affaiblie dès l'origine par l'absence des États-Unis et confrontée à l'impuissance face aux agressions des années 1930 (invasion de la Mandchourie par le Japon, conquête de l'Éthiopie par l'Italie), la SDN n'a jamais constitué un véritable gouvernement mondial (Steiner, 2005; Marbeau, 2017).

Après la Seconde Guerre mondiale, l'Organisation des Nations Unies (ONU) fut créée en 1945 avec une structure institutionnelle plus élaborée et des pouvoirs plus étendus que ceux de la SDN. La *Charte des Nations Unies* établit six organes principaux : l'Assemblée générale, le Conseil de sécurité, le Conseil économique et social, le Conseil de tutelle, la Cour internationale de justice et le Secrétariat. Le Conseil de sécurité se vit notamment conférer le pouvoir de prendre des décisions contraignantes pour le maintien de la paix et de la sécurité internationales (Cot et collab., 2005).

Malgré ces avancées institutionnelles, l'ONU ne constitue pas un gouvernement mondial. Elle demeure une organisation internationale classique, c'est-à-dire une association d'États souverains qui conservent leur indépendance et qui ne lui ont délégué que des compétences limitées. Le principe de souveraineté étatique est d'ailleurs expressément réaffirmé au paragraphe 2.1 de la *Charte des Nations Unies*, qui proclame : « L'Organisation est fondée sur le principe de l'égalité souveraine de tous ses Membres. » De plus, l'ONU n'est pas autorisée à intervenir « dans des affaires qui relèvent essentiellement de la compétence nationale d'un État » (Nations Unies, 1945, paragr. 2.7).

Les organisations internationales, qu'il s'agisse de l'ONU ou d'autres institutions spécialisées comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Organisation internationale du travail (OIT) ou le Fonds monétaire international (FMI), disposent de compétences fonctionnelles limitées, conférées par leurs États membres, et ne peuvent agir qu'à l'intérieur du mandat qui leur est attribué (Daillier et collab., 2022). Comme l'a reconnu la Cour internationale de justice (CIJ, 1949) dans un avis consultatif sur la réparation des dommages subis au service des Nations Unies, les organisations internationales possèdent une personnalité juridique internationale fonctionnelle, mais celle-ci demeure dérivée et limitée par rapport à celle des États.

Cette absence de gouvernement mondial explique que le droit international fonctionne principalement sur la base du consentement, de la coopération et de la coordination entre États (Crawford, 2019). Dans ce contexte, la régulation des entreprises transnationales dépend essentiellement de la volonté politique des États de coopérer et d'harmoniser leurs législations nationales. Or, cette coopération se heurte souvent aux divergences d'intérêts économiques entre États développés et États en développement, ainsi qu'à la concurrence réglementaire internationale, où certains États offrent des conditions favorables aux entreprises pour attirer les investissements étrangers.

1.3 Conventions internationales : nature juridique et distinction avec les lois nationales

Les conventions internationales, également appelées traités, constituent l'une des principales sources du droit international, comme le rappelle l'alinéa 38(1)a) du *Statut de la Cour internationale de justice* (CIJ, 1945). Elles se distinguent fondamentalement des lois nationales par leur nature juridique, par leur processus d'élaboration et par leur portée.

1.3.1 Nature et processus d'élaboration

Une convention internationale est un accord conclu entre sujets de droit international (principalement des États, mais aussi des organisations internationales) et destiné à produire des effets juridiques régis par le droit international. Le processus d'élaboration d'une convention internationale comporte

généralement plusieurs étapes, notamment la négociation du texte, son adoption, la signature exprimant un consentement préliminaire, puis la ratification, qui constitue l'expression définitive du consentement de l'État à être lié par le traité (Nations Unies, 1969).

Cette procédure contraste fortement avec celle applicable aux lois nationales. Dans un ordre juridique national, la loi est adoptée par le Parlement (ou l'organe législatif compétent) et s'impose immédiatement et unilatéralement à tous les individus et personnes morales relevant de la juridiction de l'État, sans qu'il soit nécessaire d'obtenir leur consentement individuel. Une loi nationale peut créer des obligations pour les entreprises opérant sur le territoire national, qu'il s'agisse d'entreprises locales ou étrangères, dès lors qu'elles exercent des activités relevant de la compétence territoriale de l'État.

1.3.2 Principe du consentement et ses implications

Contrairement aux lois nationales, les conventions internationales ne lient que les États qui y ont consenti, généralement par la ratification. Ce principe, fondamental en droit international, découle de la souveraineté étatique : un État souverain ne peut être assujéti à des obligations internationales contre sa volonté. Ainsi, une convention internationale ne lie que les États parties et ne peut créer d'obligations ou de droits pour des États tiers sans leur consentement, conformément au principe énoncé aux articles 34 et suivants de la *Convention de Vienne sur le droit des traités* (Nations Unies, 1969).

Cette exigence de consentement a des implications importantes dans la régulation des entreprises transnationales. Puisque les entreprises ne sont pas parties aux conventions internationales, celles-ci ne créent pas, en principe, d'obligations directes à leur charge. Une convention internationale crée des obligations juridiques *inter partes*, c'est-à-dire entre les États parties, lesquels doivent ensuite mettre en œuvre ces obligations dans leur ordre juridique national pour qu'elles deviennent applicables aux entreprises (Muchlinski, 2007).

1.3.3 Exemples de conventions internationales

Plusieurs conventions internationales illustrent cette médiation étatique dans l'application du droit international aux entreprises.

Par exemple, la *Convention des Nations Unies sur le droit de la mer* (Nations Unies, 1982) établit un cadre juridique complet pour l'utilisation des océans et de leurs ressources. Elle impose aux États parties diverses obligations en matière de protection de l'environnement marin, d'exploitation des ressources et de navigation. Ainsi, les entreprises qui souhaitent exploiter les fonds marins internationaux doivent obtenir l'autorisation de l'Autorité internationale des fonds marins et respecter les règles établies par la Convention, mais ces obligations leur sont imposées indirectement, par le biais de leur État d'origine ou de l'État qui les parraine (Nations Unies, 1982).

Les conventions fondamentales de l'OIT constituent un autre exemple pertinent. Ces huit conventions couvrent des principes et droits fondamentaux au travail : liberté d'association et reconnaissance effective du droit de négociation collective; élimination du travail forcé ou obligatoire; abolition du travail des enfants; et élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession (OIT, 1998). Bien que ces conventions visent à améliorer les conditions de travail dans les entreprises, elles créent des obligations pour les États parties, qui doivent ensuite les transposer dans leur législation nationale. Ce sont donc les lois nationales, et non directement les conventions internationales, qui imposent aux entreprises le respect de ces standards.

La *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques : Accord de Paris* (Nations Unies, 2015) illustre également ce mécanisme. Cet instrument établit des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre et des mécanismes de coopération internationale, mais il impose des obligations aux États parties, et non directement aux entreprises. Ce sont ensuite les États qui doivent adopter des politiques et des réglementations nationales (taxes carbone, systèmes d'échange de quotas d'émission, normes d'efficacité énergétique) pour inciter ou contraindre les entreprises à réduire leurs émissions.

Cette médiation étatique constitue un élément central du fonctionnement du droit international et un facteur clé de ses limites en matière de régulation des entreprises. Comme le note Kerbrat (2017), le droit international conventionnel ne fait généralement pas de distinction particulière entre les entreprises transnationales et les autres formes d'entreprises, utilisant plutôt des termes génériques comme *entreprise commerciale* ou *secteur privé*. De plus, l'effectivité des conventions internationales dépend entièrement de la volonté et de la capacité des États à les mettre en œuvre dans leur ordre juridique national (Combacau et Sur, 2019), ce qui crée des disparités importantes dans leur application.

1.4 Distinction entre sujets de droit et acteurs du droit international

Le droit international opère une distinction fondamentale entre les sujets de droit international et les simples acteurs de la scène internationale. Cette distinction, bien qu'elle fasse l'objet de débats doctrinaux, demeure essentielle pour comprendre la position des différentes entités dans l'ordre juridique international et, en particulier, celle des entreprises transnationales (Daillier et collab., 2022).

1.4.1 Sujets de droit international

Les sujets de droit international sont les entités qui possèdent la personnalité juridique internationale, c'est-à-dire qui sont titulaires de droits et d'obligations juridiques internationales et qui sont capables, dans certaines conditions, de faire valoir ces droits sur le plan international. La subjectivité internationale implique trois éléments principaux : la capacité de conclure des accords internationaux, la capacité d'exercer des droits sur le plan international et la responsabilité internationale en cas de violation du droit international.

Les États sont les sujets originaires et principaux du droit international. Ils possèdent la plénitude de la personnalité juridique internationale, ce qui signifie qu'ils jouissent de l'ensemble des droits et sont soumis à l'ensemble des obligations que reconnaît le droit international. La souveraineté étatique, principe fondamental de l'ordre international, confère aux États une liberté d'action étendue sous réserve du respect du droit international (Crawford, 2019).

Les organisations internationales disposent également d'une personnalité juridique internationale, mais celle-ci est fonctionnelle et dérivée. Comme l'a établi la Cour internationale de justice dans son avis consultatif de 1949 sur la réparation des dommages subis au service des Nations Unies, les organisations internationales possèdent « une large mesure de personnalité internationale et la capacité d'agir sur le plan international », mais cette personnalité « dépend des buts et des fonctions » de l'organisation tels qu'ils sont énoncés dans son acte constitutif (CIJ, 1949, p. 179). Ainsi, contrairement aux États, les organisations internationales ne jouissent que des compétences qui leur ont été expressément ou implicitement conférées par leurs États membres.

La question de savoir si les individus sont des sujets de droit international fait l'objet de débats doctrinaux (Cassese, 2005; Shaw, 2021; Dupuy et Kerbrat, 2024). Si, traditionnellement, les individus étaient considérés comme de simples objets du droit international (Dupuy et Kerbrat, 2024), l'évolution du droit international des droits de l'homme et du droit pénal international a conduit à leur reconnaître

une certaine forme de subjectivité internationale (Lauterpacht, 1950; Cançado Trindade, 2011). Les individus peuvent aujourd'hui, dans certaines conditions, saisir des juridictions internationales (p. ex., la Cour européenne des droits de l'homme) et être poursuivis devant des juridictions pénales internationales (p. ex., la Cour pénale internationale) (Shaw, 2021). Toutefois, leur personnalité juridique internationale demeure limitée et fonctionnelle (Cassese, 2005; Dupuy et Kerbrat, 2024).

1.4.2 Acteurs du droit international

Les acteurs du droit international, quant à eux, sont des entités qui exercent une influence réelle sur les relations internationales, sans disposer nécessairement de la personnalité juridique internationale au sens strict. Ils peuvent participer aux processus normatifs, influencer sur les comportements étatiques et contribuer à la mise en œuvre du droit international, sans être pour autant directement assujettis aux normes du droit international ou en mesure d'invoquer ces normes devant les juridictions internationales (Daillier et collab., 2022).

Cette catégorie inclut notamment les ONG internationales, qui jouent un rôle croissant dans la gouvernance mondiale. Les ONG participent aux négociations internationales en tant qu'observateurs, contribuent à la formation de l'opinion publique internationale, surveillent le respect du droit international par les États et fournissent une expertise technique dans divers domaines. Toutefois, elles ne sont généralement pas considérées comme des sujets de droit international : elles ne peuvent pas conclure de traités internationaux, ne peuvent pas être parties devant la Cour internationale de justice et ne sont pas directement soumises aux obligations du droit international public.

Les entreprises transnationales occupent également une position d'acteurs, plutôt que de sujets de droit international, bien que leur statut exact fasse l'objet de controverses doctrinales (Muchlinski, 2007; Noortmann et Ryngaert, 2010). Les entreprises exercent une influence considérable sur les relations internationales à travers leurs activités économiques, leurs investissements transnationaux et leur capacité à façonner les politiques publiques (Nowrot, 2015). Elles participent également, de manière indirecte, à l'élaboration de certaines normes internationales, notamment dans le cadre de processus de consultation organisés par les organisations internationales (Ruggie, 2013; Shaw, 2021).

Toutefois, les entreprises ne sont généralement pas considérées comme des sujets de droit international à part entière (Crawford, 2019; Daillier et collab., 2022). Elles ne peuvent pas conclure de traités internationaux (sauf dans des cas exceptionnels, comme les contrats avec l'Autorité internationale des fonds marins) (Nations Unies, 1982), ne sont pas parties aux principales conventions internationales (Cassese, 2005) et ne peuvent généralement pas saisir les juridictions internationales (à l'exception notable du mécanisme de règlement des différends investisseur-État, prévu par certains traités d'investissement) (Muchlinski, 2007; Mbenge, 2017).

Cette distinction entre sujets et acteurs a des conséquences importantes pour la régulation des entreprises transnationales. Puisque les entreprises ne sont pas, en principe, sujets de droit international, elles ne sont pas directement destinataires des obligations qu'établit ce droit. Leur comportement ne peut être réglé par le droit international que de manière indirecte, par le biais de l'action des États, qui, eux, sont les véritables sujets de droit international. Cette situation crée une asymétrie fondamentale entre le pouvoir économique des entreprises transnationales et leur statut juridique dans l'ordre international, asymétrie qui est au cœur des difficultés de leur régulation.

1.5 Organisations privées internationales : influence sans subjectivité juridique

Au-delà de la distinction entre sujets et acteurs du droit international, il convient d'examiner spécifiquement la position des organisations privées internationales dans l'ordre juridique international.

Ces entités, qui incluent des organisations comme *Transparency International*, certaines ONG et des organismes de normalisation comme l'Organisation internationale de normalisation (ISO), occupent aujourd'hui une place importante dans la gouvernance mondiale, tout en demeurant en marge du système juridique international formel.

1.5.1 Rôle des organisations privées internationales

Les organisations privées internationales contribuent de manière significative à l'élaboration de standards, de bonnes pratiques et de mécanismes de certification largement utilisés par les entreprises et parfois repris par les pouvoirs publics (Cafaggi, 2011). Leur influence s'exerce à travers plusieurs mécanismes.

Premièrement, ces organisations participent activement aux processus normatifs internationaux. Par exemple, les ONG ont joué un rôle déterminant dans l'élaboration des *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme* (Conseil des droits de l'homme, 2011), processus caractérisé par son inclusivité et par sa consultation étendue des parties prenantes. De nombreuses ONG participent également en qualité d'observateurs aux conférences internationales et aux travaux des organisations internationales, où elles peuvent faire valoir leurs points de vue et leur expertise technique.

Deuxièmement, ces organisations élaborent des normes techniques et des standards de certification. L'Organisation internationale de normalisation (ISO), bien qu'étant une ONG internationale, développe des normes techniques volontaires qui sont largement adoptées par les entreprises et parfois incorporées dans les réglementations nationales. Par exemple, les *Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale* (ISO 26000) fournissent des lignes directrices sur la manière dont les organisations peuvent fonctionner de manière socialement responsable (ISO, 2010). De même, des initiatives comme la *Global Reporting Initiative* (GRI) élaborent des cadres standardisés pour les rapports de durabilité utilisés par des milliers d'entreprises à travers le monde.

Troisièmement, certaines organisations privées fournissent des services de vérification et de certification. La norme SA8000, élaborée en 1997 par *Social Accountability International* (SAI, 2014), constitue une base de certification fondée sur le respect des droits fondamentaux des travailleurs. Elle s'appuie principalement sur les conventions et recommandations de l'OIT, sur la *Déclaration universelle des droits de l'homme* et sur la *Convention relative aux droits de l'enfant* des Nations Unies. Les entreprises peuvent obtenir la certification SA8000, démontrant ainsi leur engagement en faveur de conditions de travail décentes dans leurs activités et leur chaîne d'approvisionnement.

Quatrièmement, des organisations comme *Transparency International* ou *Clean Clothes Campaign* exercent une fonction de surveillance et de plaidoyer. Par exemple, la première publie annuellement l'*Indice de perception de la corruption*, qui classe les pays selon le niveau perçu de corruption dans leur secteur public. Cet indice influence les décisions d'investissement et incite les gouvernements à renforcer leurs politiques anticorruption. *Clean Clothes Campaign*, qui fédère plusieurs grandes ONG à l'échelle mondiale, fait campagne pour améliorer les conditions de travail dans l'industrie textile et exerce une pression sur les marques internationales pour qu'elles assument leur responsabilité tout au long de leur chaîne d'approvisionnement.

1.5.2 Absence de personnalité juridique internationale

Malgré leur influence considérable, ces organisations privées internationales ne sont ni des sujets ni, à proprement parler, des acteurs du droit international public au sens strict. Elles ne disposent pas de la personnalité juridique internationale et ne participent pas à la création de normes juridiques contraignantes (Crawford, 2019). Plusieurs éléments permettent de caractériser leur position particulière.

Premièrement, ces organisations ne peuvent pas conclure de traités internationaux. Seuls les États et, dans une certaine mesure, les organisations internationales intergouvernementales peuvent être parties à des conventions internationales régies par le droit international [Nations Unies, 1969, al. 2(1)a]. Les accords conclus par des organisations privées, même à dimension internationale, relèvent du droit privé et ne créent pas d'obligations en droit international public (Cafaggi, 2011).

Deuxièmement, les normes et standards qu'elles élaborent n'ont pas, en principe, de caractère juridiquement contraignant. Abbott et Snidal (2009) montrent que l'influence normative des organisations privées transnationales s'exerce en dehors des mécanismes juridiques formels du droit international, lesquels demeurent structurés autour des États et des organisations intergouvernementales. Faute de personnalité juridique internationale et de compétence normative contraignante, ces organisations ne sauraient être qualifiées de sujets du droit international public puisque leurs actions relèvent essentiellement de la *soft law* et de la régulation volontaire.

Par exemple, les normes ISO sont volontaires : les entreprises choisissent librement de les adopter ou non (ISO, 2010). Même lorsque ces normes sont largement suivies dans la pratique et peuvent acquérir une certaine force normative par le biais de mécanismes contractuels ou réputationnels, elles ne s'imposent pas comme le font les règles de droit international (Charnovitz, 2006; Cafaggi, 2011).

Troisièmement, ces organisations ne peuvent généralement pas faire valoir leurs droits devant les juridictions internationales. Contrairement aux États, qui peuvent saisir la Cour internationale de justice (CIJ, 1945, art. 34.1), ou aux individus, qui peuvent dans certaines conditions saisir des juridictions régionales des droits de l'homme (Cassese, 2005), les organisations privées internationales ne disposent pas d'un accès direct aux instances juridictionnelles internationales (Charnovitz, 2006).

Leur influence est essentiellement normative, sociale ou réputationnelle, et s'exerce en dehors du cadre formel du droit international (Cafaggi, 2011). Cette influence repose sur plusieurs mécanismes : la persuasion morale, la mobilisation de l'opinion publique, la fourniture d'expertise technique, l'établissement de standards de bonnes pratiques et la création de mécanismes de certification qui permettent aux entreprises de signaler leur conformité à certains standards.

Cette situation illustre la complexité croissante de la gouvernance mondiale, où se multiplient les formes d'action collective et de régulation, sans que celles-ci s'inscrivent nécessairement dans les catégories traditionnelles du droit international. Les organisations privées internationales occupent un espace normatif hybride, entre le droit et la régulation sociale, contribuant à façonner le comportement des entreprises transnationales, sans pour autant disposer des attributs formels de la personnalité juridique internationale. Leur rôle témoigne de l'émergence de nouvelles formes de gouvernance transnationale qui complètent, sans les remplacer, les mécanismes traditionnels du droit international intergouvernemental.

2. Droit international et multinationales

À l'instar des organisations privées internationales examinées précédemment, les entreprises multinationales constituent des acteurs majeurs de la scène internationale, sans pour autant accéder au statut de sujets de droit international. Leur saisie par l'ordre juridique international se heurte à deux difficultés conceptuelles préalables : l'absence de définition stabilisée et l'ambivalence de la notion de responsabilité qui leur est applicable.

2.1 Incertitude entourant la notion d'entreprise multinationale ou transnationale

La notion d'entreprise multinationale ou transnationale se caractérise, en droit international, par une double indétermination. D'une part, aucune terminologie uniforme ne s'est imposée. D'autre part, les tentatives de définition n'ont pas abouti à un consensus.

2.1.1 Hétérogénéité terminologique

Aucun instrument conventionnel de droit international ne distingue les entreprises multinationales des autres opérateurs économiques (Boisson de Chazournes, 2017; Kerbrat, 2017). Les conventions recourent aux appellations génériques *entreprise commerciale* ou *secteur privé*, visant indifféremment toute entité économique privée (Boisson de Chazournes, 2017).

Le droit international des investissements et le droit de l'OMC illustrent cette approche globalisante : le terme *entreprise* y désigne tout opérateur privé réalisant des investissements, indépendamment de son déploiement géographique. Les accords bilatéraux d'investissement, par exemple celui liant la Suisse et l'Indonésie, procèdent par la même logique¹.

À rebours de cette indifférenciation, les textes de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) ont forgé un vocabulaire propre, quoique variable. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'OIT privilégient « entreprise multinationale » dans leurs instruments respectifs – *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises* (OCDE, 2023) et *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale* (OIT, 2022). Les Nations Unies optent pour « entreprise transnationale » dans les *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme* (Conseil des droits de l'homme, 2011).

L'absence de cadre conventionnel contraignant explique cette coexistence de vocables – *entreprise multinationale*, *société transnationale* et leurs variantes. Cette pluralité, bien qu'elle puisse prêter à confusion, ne recouvre pas de divergences conceptuelles majeures : ces expressions désignent toutes des entités économiques opérant simultanément dans plusieurs ordres juridiques nationaux (Dubin, 2017).

2.1.2 Absence de définition unanime

Malgré sa récurrence dans les textes de RSE, la notion d'*entreprise multinationale* ou *transnationale* échappe à toute définition consensuelle. Organisations internationales et ONG ont avancé des conceptualisations variées, mais aucune n'a acquis de portée universelle (Boisson de Chazournes, 2017; Dubin, 2017; Marrella, 2017). Toutefois, deux grandes orientations se distinguent.

La première privilégie le critère organisationnel, caractérisant l'entreprise transnationale par sa structure implantée dans plusieurs pays. Les *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises* (OCDE, 2023) s'inscrivent dans cette perspective en décrivant des « entreprises [...] établies dans plusieurs pays et liées de telle façon qu'elles peuvent coordonner leurs activités de diverses manières » (p. 13, § 4). Le rapport *Effets des sociétés multinationales sur le développement et sur les relations internationales* (Nations Unies, 1974) retenait déjà cette approche en visant « des entreprises qui sont propriétaires d'installations de production ou de services, ou [qui] les contrôlent en dehors du pays dans lequel elles sont basées » (p. 27).

La seconde orientation met en avant le critère opérationnel, définissant ces entités par l'exercice d'activités hors de leur État d'origine. La *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale* (OIT, 2022) illustre cette conception en visant « des entreprises [...] qui possèdent ou contrôlent des moyens de production ou de distribution, des services ou d'autres moyens en dehors du pays où elles ont leur siège » (p. 8, § 6).

Cette indétermination définitionnelle n'entrave pas pour autant l'encadrement normatif de ces acteurs. Les rédacteurs des instruments de RSE ont délibérément écarté toute définition restrictive au profit de formulations souples, aptes à saisir des configurations organisationnelles variées. Ce pragmatisme téléologique permet d'ajuster le champ d'application aux objectifs normatifs poursuivis (Kerbrat, 2017).

2.2 Polysémie de la notion de responsabilité de l'entreprise transnationale

La responsabilité des entreprises transnationales souffre d'une complexité conceptuelle comparable. Le vocabulaire mobilisé est particulièrement riche : la doctrine anglophone distingue *corporate responsibility*, *corporate liability* et *corporate accountability*, auxquels s'ajoute le concept francophone de *responsabilisation*. Ces termes recouvrent-ils une réalité unique ?

2.2.1 Triptyque conceptuel dans la littérature de langue anglaise

La doctrine de langue anglaise appréhende la responsabilité des entreprises selon trois registres, correspondant respectivement à l'engagement éthique, à l'obligation réparatrice et au devoir de transparence.

Corporate responsibility (engagement éthique)

Cette expression recouvre des acceptions multiples (Ascencio, 2011) :

- des normes de RSE, généralement volontaires et issues du droit souple (*soft law*);
- des obligations juridiques pesant directement sur l'entreprise;
- les conséquences attachées aux violations normatives.

Son usage dominant renvoie à la RSE (Ascencio, 2011), notion dont les contours demeurent eux-mêmes fluctuants et disputés (Neri-Castracane, 2016). Le livre vert de la Commission des communautés européennes (2002) la présentait comme « l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes » (p. 6). Le Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme (HCDH, 2014) a repris cette conception axée sur le volontariat, assimilant la RSE aux « contributions volontaires apportées par les entreprises au développement communautaire, aux œuvres de bienfaisance et autres efforts de développement social et environnemental » (p. 11).

Ces définitions, privilégiant l'engagement volontaire, répondent aux attentes du monde économique. Au contraire, syndicats et ONG réclament des normes impératives contraignant les entreprises à intégrer les enjeux sociétaux et à rendre compte de leurs impacts.

La Commission européenne (2011) a infléchi cette approche en redéfinissant la RSE comme « la responsabilité des entreprises vis-à-vis des effets qu'elles exercent sur la société » (p. 7), élargissant ainsi son périmètre.

Cette nouvelle conception, qui implique une conduite éthique et transparente, ressort de la définition proposée par les *Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale* (ISO 26000) de l'ISO (2010), qui définit la RSE ainsi :

Responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et transparent qui contribue au développement durable, y compris à la santé et au bien-être de la société; prend en compte les attentes des parties prenantes; respecte les lois en vigueur et qui est en accord avec les normes internationales de comportement; et est intégré dans l'ensemble de l'organisation et mis en œuvre dans ses relations (ISO, 2010, art. 2.18)².

Bien qu'issues du droit souple (*soft law*), les normes de RSE ne sont pas dénuées d'effets juridiques, dans la mesure où elles sont essentiellement encadrées par des instruments de droit souple³. Elles peuvent néanmoins servir de référentiels interprétatifs dans les procédures judiciaires engagées contre des entreprises.

Le contentieux climatique engagé aux Pays-Bas contre *Royal Dutch Shell (Milieudefensie et al. v. Royal Dutch Shell plc., 2021)* l'illustre. Il était reproché à cette entreprise transnationale de ne pas avoir adopté des mesures suffisantes pour réduire les émissions de gaz à effet de serre produites par l'ensemble des entités du groupe, en manquant à son obligation de diligence raisonnable⁴.

La technique contractuelle offre un autre vecteur de juridicisation. L'incorporation de clauses RSE dans les contrats commerciaux – sous-traitance, financement, marchés publics – permet de rendre ces engagements opposables (Ascencio, 2011). Le contentieux *Doe v. Wal-Mart Stores, Inc. (2009)* en témoigne : le distributeur américain avait contractuellement astreint ses fournisseurs étrangers au respect de son code de conduite, notamment en matière de conditions de travail⁵.

La *corporate responsibility* peut aussi désigner, dans une acception technique, les obligations primaires pesant directement sur les entreprises. Ces obligations demeurent exceptionnelles en droit international. Le *Pacte mondial des Nations Unies* fait figure d'exception en imposant aux entreprises adhérentes un rapport annuel sur la mise en œuvre de ses 10 principes (Pacte mondial – Réseau France, 2024). Le droit des investissements internationaux connaît également des obligations primaires incombant aux investisseurs dans certains traités (Mbengue, 2017; Boisson de Chazournes, 2018).

Enfin, la notion peut renvoyer aux conséquences juridiques sanctionnant la méconnaissance d'obligations par les entreprises (Boisson de Chazournes et Mazuyer, 2011; Bodeau-Livinec, 2014). Contrairement aux États et aux individus, les entreprises ne relèvent pas d'un régime international unifié de responsabilité (Ascencio, 2011). Leur mise en cause s'opère principalement devant les juridictions internes, selon des règles nationales articulées aux normes internationales. La responsabilité revêt alors le caractère d'une norme secondaire, organisant les suites de la violation d'obligations primaires. L'hétérogénéité des régimes nationaux peut néanmoins entraver l'accès des victimes aux voies de droit.

Corporate liability (obligation réparatrice)

Cette expression cible spécifiquement le volet réparateur : l'obligation de remédier au préjudice causé (Bodeau-Livinec, 2014).

L'inexécution d'engagements conventionnels peut déclencher cette obligation. Le régime institué par la *Convention des Nations Unies sur le droit de la mer* (Nations Unies, 1982) pour l'exploitation des fonds marins internationaux en fournit une illustration. Les entreprises contractant avec l'Autorité internationale des fonds marins doivent préserver le milieu marin et la vie humaine; tout manquement les oblige à réparer intégralement le préjudice (Partie XI, art. 139, 145-146 et Annexe III, art. 22).

La *liability* peut aussi découler d'activités licites générant des dommages. Des régimes sectoriels organisent la réparation des préjudices causés par des activités dangereuses (transport d'hydrocarbures, industrie nucléaire), indépendamment de toute faute (Nations Unies, 1977).

Les relations contractuelles nouées par les entreprises avec des États ou des organisations internationales peuvent également fonder une obligation de réparer en cas de défaillance (Bodeau-Livinec, 2014). Hors de tout lien contractuel, la responsabilité extracontractuelle intervient lorsque les activités de l'entreprise causent un dommage. Certains traités d'investissement ouvrent aux victimes la possibilité de saisir les juridictions locales pour obtenir réparation des préjudices causés sur le territoire de l'État d'accueil.

Corporate accountability (devoir de transparence)

Forgé dans le champ de la gouvernance publique, le concept d'*accountability* (redevabilité) s'étend désormais aux organisations internationales et aux entreprises. La doctrine y reconnaît l'obligation faite aux détenteurs de pouvoir de justifier leurs décisions devant ceux qu'ils affectent (Bodeau-Livinec, 2014). L'International Law Association (ILA, 2004) définit ce concept comme « la responsabilité des gouvernants devant le peuple, au double sens de lui rendre compte et de tenir compte de lui » (p. 225, trad. libre).

Appliquée aux entreprises, cette notion exprime l'exigence d'une transparence élargie, dépassant le cercle des actionnaires pour englober l'ensemble des parties prenantes. La conception traditionnelle cantonne cette exigence au respect du droit et à la performance financière (Mohammed, 2013; Hughes, 2021). La conception contemporaine y intègre plutôt des devoirs de transparence et de responsabilité sociale envers les salariés, les consommateurs, les riverains et les pouvoirs publics (Boisson de Chazournes et Mazuyer, 2011; Mohammed, 2013).

2.2.2 Dynamique de responsabilisation

Le mouvement contemporain de responsabilisation des multinationales s'inscrit dans une trajectoire historique plus longue. Dès l'après-guerre, plusieurs textes posaient les jalons d'un encadrement international :

- La *Charte de La Havane instituant l'Organisation internationale du commerce* (Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi, 1948) habilitait les États à prévenir toute instrumentalisation des investissements étrangers à des fins d'ingérence [s.-al. 12(1)c)(i)];
- La *Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international* (Assemblée générale des Nations Unies, 1974b) appelait à réguler et à superviser les activités des multinationales [al. 4(g)];
- La *Charte des droits et devoirs économiques des États* (Assemblée générale des Nations Unies, 1974a) consacrait la souveraineté étatique sur les investissements étrangers et les opérations des entreprises transnationales [al. 2(2)a) et b)].

Les grands rendez-vous du développement durable ont prolongé cette dynamique :

- L'*Agenda 21* (Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, 1992), adopté au Sommet de Rio;
- Le *Plan d'application du Sommet mondial pour le développement durable* (Nations Unies, 2002), préconisant le renforcement de « la responsabilité environnementale et sociale des entreprises, ainsi que leur obligation de rendre des comptes » [résolution 2. parag. 18].

Malgré cette antériorité, aucune définition partagée de la responsabilisation n'a émergé en droit international. La doctrine y voit généralement un processus normatif visant à orienter, à encadrer et à évaluer les comportements des entreprises (Boisson de Chazournes, 2018).

Certains assimilent cette notion à la *corporate accountability* (Boisson de Chazournes et Mazuyer, 2011). Sa portée apparaît toutefois plus vaste, englobant les trois registres de responsabilité précédemment examinés. Elle prolonge la philosophie de la RSE, assignant aux entreprises une contribution positive au bien commun – ou, à tout le moins, un devoir de ne pas lui nuire (Nowrot, 2015).

Depuis les années 1970, la RSE a constitué le principal vecteur de cette responsabilisation. Une mutation s’amorce néanmoins : l’inscription progressive d’obligations impératives dans des instruments conventionnels. Ces « obligations publiques » (Nowrot, 2015; Mbengue, 2017) astreignent les entreprises au respect de standards internationaux en matière de droits fondamentaux, de protection de l’environnement et de santé publique. Leur transgression ouvre désormais la voie à des actions en responsabilité devant les juridictions nationales ou internationales.

3. Limites structurelles du droit international

Les caractéristiques du droit international que nous venons d’examiner – son caractère intergouvernemental, l’absence de gouvernement mondial, la médiation étatique dans l’application des conventions internationales ainsi que la distinction entre sujets et acteurs – engendrent des limites structurelles importantes qui affectent sa capacité à réguler les entreprises transnationales. Ces limites ne résultent pas d’un choix délibéré ou d’une défaillance technique, mais découlent de la nature même de l’ordre juridique international.

3.1 Souveraineté des États comme principe cardinal

La souveraineté des États demeure un principe cardinal du droit international qui restreint toute tentative d’imposer des obligations juridiques directes aux entreprises à l’échelle internationale (Clapham, 2006). Les États restent possessifs de leurs prérogatives en matière de réglementation économique et répugnent à accepter des mécanismes supranationaux qui pourraient limiter leur marge de manœuvre.

Cette réticence s’est manifestée à plusieurs reprises dans l’histoire des tentatives de régulation internationale des entreprises. Le projet du *Code de conduite des Nations Unies à l’intention des sociétés transnationales* dans les années 1970-1980 en constitue un exemple emblématique. Instauré en réponse aux préoccupations exprimées par les pays en développement quant aux effets des entreprises transnationales sur leur souveraineté économique, le projet de Code de conduite des Nations Unies visait à instaurer un cadre normatif international destiné à encadrer leurs activités (Muchlinski, 2007; Sagafi-Nejad et Dunning, 2008). Après près de deux décennies de négociations, le projet a finalement été abandonné en 1992, principalement en raison de l’opposition des pays développés, qui craignaient une atteinte à la liberté d’entreprise et aux intérêts de leurs entreprises nationales (Clapham, 2006; Sagafi-Nejad et Dunning, 2008).

De même, le projet de *Normes sur la responsabilité des sociétés transnationales en matière de droits de l’homme*, élaboré entre 2000 et 2003, a été rejeté par la Commission des droits de l’homme en 2004, à la suite d’une campagne d’opposition menée par les entreprises et par certains États (Weissbrodt et Kruger, 2003; Kinley et Tadaki, 2004).

Ces échecs successifs démontrent que les États demeurent réticents à accepter des instruments internationaux qui créeraient des obligations directes à la charge des entreprises, préférant conserver leur souveraineté réglementaire en la matière (Clapham, 2006; Ruggie, 2008).

3.2 Réception du droit international en droit national

L'effectivité du droit international dépend largement de sa réception en droit interne, laquelle varie considérablement d'un État à l'autre selon les traditions juridiques nationales (Cassese, 2005; Dupuy et Kerbrat, 2024). Cette diversité crée des disparités importantes dans l'application effective des standards internationaux aux entreprises (Combacau et Sur, 2019).

Certains États adoptent une approche moniste, selon laquelle le droit international fait automatiquement partie de l'ordre juridique national dès lors que l'État s'est engagé internationalement (Kelsen, 1962/1992; Dupuy et Kerbrat, 2024). Dans ces systèmes, les conventions internationales ratifiées peuvent, sous certaines conditions, être directement invoquées par les particuliers devant les juridictions nationales et s'appliquer aux entreprises, sans nécessiter de législation de transposition (Cassese, 2005). Par exemple, les Pays-Bas suivent une approche largement moniste, ce qui a permis aux juridictions néerlandaises de s'appuyer directement sur des normes internationales dans l'affaire *Royal Dutch Shell* (Nollkaemper, 2011; *Milieudefensie et al. v. Royal Dutch Shell plc.*, 2021).

D'autres États suivent une logique dualiste, selon laquelle le droit international et le droit interne constituent deux ordres juridiques distincts et séparés. Dans ces systèmes, les conventions internationales ne peuvent produire d'effets dans l'ordre juridique national qu'après avoir été transposées par une loi de réception (Cassese, 2005). Par exemple, le Royaume-Uni suit une approche dualiste : les traités internationaux ratifiés par le gouvernement ne deviennent applicables en droit interne qu'après avoir été incorporés par une loi du Parlement (Brownlie, 2008).

Ainsi, cette diversité d'approches crée une application fragmentée et inégale des normes internationales (Shelton, 2011). Une même convention internationale peut produire des effets juridiques très différents selon qu'elle est appliquée dans un État moniste ou dualiste, selon qu'elle est considérée comme directement applicable ou non, et selon l'interprétation qu'en font les juridictions nationales (Combacau et Sur, 2019; Dupuy et Kerbrat, 2024).

De plus, même lorsqu'un État s'engage à respecter une convention internationale imposant certaines obligations aux entreprises, la mise en œuvre effective de ces obligations dépend de la volonté politique et de la capacité administrative de l'État (Ruggie, 2013). Les pays en développement, en particulier, peuvent manquer de ressources pour contrôler efficacement les activités des entreprises transnationales sur leur territoire, créant ainsi des zones de faible application du droit où les standards internationaux restent lettre morte (Muchlinski, 2007; Ruggie, 2008).

3.3 Absence de mécanismes centralisés de contrôle et de sanction

Contrairement aux ordres juridiques nationaux, qui disposent de tribunaux, de polices et d'administrations pour assurer le respect du droit, le droit international repose essentiellement sur des mécanismes de mise en œuvre décentralisés et souvent volontaires (Alvarez, 2005; Shaw, 2021). Cette caractéristique affaiblit considérablement l'application uniforme des normes internationales (Cassese, 2005).

Il n'existe pas, à l'échelle internationale, l'équivalent d'une police mondiale chargée de faire respecter les règles internationales, ni de système judiciaire centralisé et obligatoire auquel tous les États seraient soumis (Alvarez, 2005; Combacau et Sur, 2019). La Cour internationale de justice, principale instance judiciaire de l'ONU, ne peut être saisie que par des États et seulement si ceux-ci ont accepté sa juridiction (Nations Unies, 1945, art. 36). De plus, elle ne peut pas connaître de litiges impliquant des entreprises, celles-ci n'ayant pas qualité pour ester devant elle (Crawford, 2019; Daillier et collab., 2022).

Les mécanismes de contrôle établis dans le cadre des instruments de RSE illustrent cette limite. Par exemple, les Points de contact nationaux établis dans le cadre des *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises* fonctionnent sur la base de procédures non judiciaires de médiation et de conciliation (OCDE, 2023). Leurs décisions n'ont pas force exécutoire et dépendent entièrement de la bonne volonté des entreprises concernées (Ruggie, 2013). L'efficacité de ce mécanisme demeure limitée, le succès des procédures de médiation dépendant largement de la coopération volontaire de l'entreprise.

Cette absence de mécanismes coercitifs centralisés contraste fortement avec les systèmes juridiques nationaux, où, en cas de violation de la loi, des sanctions peuvent être imposées par les autorités judiciaires et exécutées par la force publique si nécessaire (Dupuy et Kerbrat, 2024). En droit international, le respect des normes repose largement sur la coopération volontaire des États et, indirectement, des entreprises, ainsi que sur des mécanismes de dénonciation publique et de pression réputationnelle (Chayes et Chayes, 1995).

3.4 Concurrence règlementaire entre États

La concurrence règlementaire entre États constitue un obstacle supplémentaire à l'établissement de normes uniformes contraignantes (Stewart, 1977). Dans un contexte de mondialisation économique, les États sont en compétition pour attirer les investissements étrangers et peuvent être tentés d'assouplir leurs réglementations sociales, environnementales ou fiscales pour séduire les entreprises transnationales (Ruggie, 2013).

Ce phénomène, parfois qualifié de « nivellement par le bas » (*race to the bottom*), crée une pression à la baisse sur les standards de régulation (Stewart, 1977; Braithwaite et Drahos, 2000)⁶. Lorsqu'un État adopte des réglementations strictes en matière environnementale ou sociale, il risque de voir les entreprises délocaliser leurs activités vers des juridictions plus permissives. Cette dynamique dissuade les États d'adopter unilatéralement des normes ambitieuses et rend difficile l'adoption de normes internationales contraignantes, chaque État craignant de désavantager ses entreprises nationales par rapport à leurs concurrents étrangers (Clapham, 2006).

La concurrence fiscale internationale illustre particulièrement bien ce phénomène (Palan et collab., 2010). De nombreux États, notamment de petite taille, ont adopté des régimes fiscaux très favorables pour attirer les sièges sociaux et les bénéfices des entreprises multinationales (Shaxson, 2011). Ces paradis fiscaux permettent aux entreprises de réduire considérablement leur charge fiscale globale par le biais de l'optimisation fiscale agressive, privant les États d'importantes recettes fiscales (OCDE, 2013). Bien que l'OCDE ait lancé en 2013 le projet *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) pour lutter contre ces pratiques, les progrès demeurent lents en raison de la réticence de certains États à abandonner leur avantage concurrentiel (Brauner, 2014; OCDE, 2015).

Ces limites structurelles – souveraineté étatique, diversité des modes de réception du droit international, absence de mécanismes centralisés de contrôle et concurrence règlementaire – expliquent pourquoi la régulation des entreprises multinationales repose aujourd'hui davantage sur des instruments de *soft law* et sur des mécanismes indirects (Abbott et Snidal, 2009; Ruggie, 2013). Elles soulignent également l'inadéquation fondamentale entre la structure intergouvernementale du droit international et la nature transnationale des activités économiques contemporaines (Clapham, 2006; Muchlinski, 2007). Cette inadéquation constitue le défi central auquel doit faire face toute tentative de régulation internationale des entreprises transnationales (Ruggie, 2008).

Conclusion

Le droit international, ordre juridique intergouvernemental par excellence, peine à constituer un levier véritablement efficace de régulation des entreprises transnationales. Cette recherche a mis en lumière une inadéquation fondamentale : alors que les 2 000 plus grandes entreprises du Forbes Global 2000 génèrent 52,9 milliards de dollars de revenus et exercent une influence considérable, leur statut juridique demeure celui d'acteurs privés non sujets de droit international, échappant ainsi largement aux obligations juridiques internationales directes.

Cette asymétrie trouve son origine dans la nature même du droit international. Son caractère intergouvernemental, l'absence de gouvernement mondial, le principe du consentement étatique et la médiation obligatoire des États créent des obstacles structurels difficilement surmontables. Les limites identifiées – souveraineté étatique, diversité des modes de réception du droit international, absence de mécanismes centralisés de contrôle et concurrence réglementaire entre États – ne sont pas conjoncturelles, mais structurelles. Elles découlent de la nature même du système westphalien, fondé sur la souveraineté des États.

Les échecs successifs des tentatives de régulation contraignante – du *Code de conduite des Nations Unies à l'intention des sociétés transnationales* (1974-1992) au projet de *Normes sur la responsabilité en matière de droits de l'homme* (2003) – ont conduit la communauté internationale à s'orienter vers des instruments de *soft law* : le *Pacte mondial des Nations Unies* et les *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises*. Si ces instruments ont inspiré des législations nationales comme la loi française de 2017 ou la directive européenne de 2024, leur effectivité demeure limitée par leur caractère non contraignant. L'actualité récente – annulation du jugement *Royal Dutch Shell* en novembre 2024 et stratégies de *TotalEnergies* privilégiant les hydrocarbures, malgré un bénéfice de 15,8 milliards de dollars – illustre les limites du système actuel.

Devant ces constats, plusieurs pistes d'évolution méritent d'être explorées. Le renforcement des législations nationales sur le devoir de vigilance pourrait créer une dynamique ascendante. Les mécanismes de responsabilité indirecte permettant de poursuivre les sociétés mères pour les activités de leurs filiales offrent des voies prometteuses. Par ailleurs, le rôle croissant des organisations privées internationales dans l'élaboration de standards révèle l'émergence de nouvelles formes de gouvernance transnationale hybride, complétant les mécanismes traditionnels du droit international, sans les remplacer.

En définitive, le droit international demeure un levier nécessaire mais insuffisant de régulation des entreprises transnationales. Plus d'un demi-siècle après le discours d'Allende à l'ONU en 1972, la communauté internationale n'est toujours pas parvenue à établir un cadre juridique contraignant et effectif. L'enjeu est profondément politique et démocratique : comment garantir que des acteurs économiques privés disposant d'une puissance rivalisant avec celle de nombreux États soient effectivement redevables de leurs actes devant les sociétés qu'ils affectent ? La réponse à cette question déterminera la capacité du droit international à s'adapter aux réalités du 21^e siècle et à réaffirmer la primauté de l'intérêt général sur les intérêts particuliers dans une économie mondialisée.

NOTES

- 1 Accord entre le Conseil fédéral suisse et le Gouvernement de la République d'Indonésie concernant la promotion et la protection réciproque des investissements de 2022, paragr. 1(7) et 1(8). <https://www.news.admin.ch/newsd/message/attachments/76533.pdf>
- 2 Voir aussi : https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/fr/iso26000_sr.pdf
- 3 Il s'agit principalement des Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme du Conseil des droits de l'homme, du Pacte mondial des Nations Unies, des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises et de la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT.
- 4 Dans cette décision, le Tribunal de La Haye s'est fondé sur des instruments internationaux de RSE pour interpréter le devoir de vigilance (voir art. 3.1 du jugement). À noter que Royal Dutch Shell a interjeté appel le 12 novembre 2024 et la décision de la Cour d'appel qui a infirmé le premier jugement a été portée devant la Cour suprême par Milieudéfense.
- 5 Cette thèse a toutefois été contestée. Voir à ce sujet Revesz (1992) et Vogel (1995).

RÉFÉRENCES

- Abbott, K. W. et Snidal, D. (2009). Strengthening international regulation through transnational new governance: Overcoming the orchestration deficit. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 42(2), 501-578. <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vjtl/vol42/iss2/4>
- Allende, S. (1972, 4 décembre). *Discours devant l'Assemblée générale des Nations Unies* (27^e session). Nations Unies. <https://www.fichier-pdf.fr/2012/02/25/discours-salvador-alende-onu-1972/preview/page/1>
- Alvarez, J. E. (2005). *International organizations as law-makers*. Oxford University Press.
- Ascencio, H. (2011). Le Pacte mondial et l'apparition d'une responsabilité internationale des entreprises. Dans L. Boisson de Chazournes et E. Mazuyer (dir.), *Le Pacte mondial des Nations Unies 10 ans après* (p. 167-182). Bruylant.
- Assemblée générale des Nations Unies. (1974a, 12 décembre). *Charte des droits et devoirs économiques des États* [Rés. 3281 (XXIX)]. <https://www.jstor.org/stable/44833778>
- Assemblée générale des Nations Unies. (1974b, 1^{er} mai). *Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international* (Rés. 3201 (S-VI)). [https://docs.un.org/fr/A/RES/3201\(s-vi\)](https://docs.un.org/fr/A/RES/3201(s-vi))
- Bodeau-Livinec, P. (2014). La responsabilité des institutions internationales dans tous ses états. Dans L. Dubin et M.-C. Runavot (dir.), *Le phénomène institutionnel international dans tous ses états* (p. 229-250). Pedone.
- Boisson de Chazournes, L. (2017). Conclusions générales. Dans Société française pour le droit international (dir.), *L'entreprise multinationale et le droit international* (p. 505-520). Pedone.
- Boisson de Chazournes, L. (2018). Changes in the balance of rights and obligations: Towards investor responsabilization. Dans T. El Ghadban, C.-M. Mazuy et A. Senegacnik (dir.), *La protection des investissements étrangers* (p. 73-95). Pedone.
- Boisson de Chazournes, L. et Mazuyer, E. (2011). *Le Pacte mondial des Nations Unies 10 ans après*. Bruylant.
- Braithwaite, J. et Drahos, P. (2000). *Global business regulation*. Cambridge University Press.
- Brauner, Y. (2014). What the BEPS? *Florida Tax Review*, 16(2), 55-115. <https://doi.org/10.5744/ft.2014.1602>
- Brownlie, I. (2008). *Principles of public international law* (7^e éd.). Oxford University Press.
- Büthe, T. et Mattli, W. (2011). *The new global rulers: The privatization of regulation in the world economy*. Princeton University Press.
- Cafaggi, F. (2011). New foundations of transnational private regulation. *Journal of Law and Society*, 38(1), 20-49. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6478.2011.00533.x>
- Cançado Trindade, A. A. (2011). *Le droit international pour la personne humaine*. Pedone.

- Cassese, A. (2005). *International law* (2^e éd.). Oxford University Press.
- Charnovitz, S. (2006). Nongovernmental organizations and international law. *American Journal of International Law*, 100(2), 348-372. <https://www.jstor.org/stable/3651151>
- Chayes, A. et Chayes, A. H. (1995). *The new sovereignty: Compliance with international regulatory agreements*. Harvard University Press.
- Clapham, A. (2006). *Human rights obligations of non-state actors*. Oxford University Press.
- Combacau, J. et Sur, S. (2019). *Droit international public* (12^e éd.). Montchrestien.
- Commission des communautés européennes. (2002). *Livre vert : Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*. Office des publications officielles des Communautés européennes. <https://temis.documentation.developpement-durable.gouv.fr/docs/Temis/0066/Temis-0066723/18359.pdf>
- Commission européenne. (2011). *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions – Responsabilité sociale des entreprises : une nouvelle stratégie de l'UE pour la période 2011-2014* [COM(2011) 681 final]. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:FR:PDF>
- Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement. (1992, 14 juin). *Agenda 21*. <https://www.un.org/french/ga/special/sids/agenda21>
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi. (1948). *Charte de La Havane instituant l'Organisation internationale du commerce*, 24 mars 1948, U.N. Doc. E/CONF.2/78. Nations Unies. http://www.m-pep.org/IMG/pdf/Charte_de_La_Havane_1.pdf
- Conseil des droits de l'homme. (2011). *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme : mise en œuvre du cadre de référence «protéger, respecter et réparer»*, Doc. A/HRC/17/31. Nations Unies. https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_FR.pdf
- Conseil des droits de l'homme. (2014). *Élaboration d'un instrument international juridiquement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme* (Résolution 26/9). UN Doc. A/HRC/RES/26/9. Nations Unies. <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g14/082/53/pdf/g1408253.pdf>
- Cot, J.-P., Pellet, A. et Forteau, M. (dir.). (2005). *La Charte des Nations Unies : commentaire article par article* (3^e éd., vol. 1-2). Economica.
- Cour internationale de justice (CIJ). (1945). *Statut de la Cour internationale de justice*. <https://www.icj-cij.org/fr/statut>
- Cour internationale de justice (CIJ). (1949, 11 avril). *Réparation des dommages subis au service des Nations Unies : avis consultatif*. Leyde Société d'éditions A. W. Sijthoff. <https://www.icj-cij.org/sites/default/files/case-related/4/004-19490411-ADV-01-00-FR.pdf>
- Crawford, J. (2019). *Brownlie's principles of public international law* (9^e éd.). Oxford University Press.
- Daillier, P., Forteau, M. et Pellet, A. (2022). *Droit international public* (9^e éd.). LGDJ.
- Doe v. Wal-Mart Stores, Inc.*, 572 F.3d 677 (9th Cir. 2009). <https://caselaw.findlaw.com/us-9th-circuit/1136523.html>
- Drezner, D. W. (2001). Globalization and policy convergence. *International Studies Review*, 3(1), 53-78. <https://doi.org/10.1111/1521-9488.00225>
- Dubin, L. (2017). L'entreprise multinationale, de la fragmentation à la reconstruction par le droit international. Dans Société française pour le droit international (dir.), *L'entreprise multinationale et le droit international* (p. 15-45). Pedone.
- Dupuy, P.-M. et Kerbrat, Y. (2024). *Droit international public* (17^e éd.). Dalloz.
- Forbes. (2025). *The Global 2000 List: The world's largest public companies 2025*.
- Fortune. (2025). *Fortune Global 500*. Fortune Media.
- Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme (HCDH). (2014). *Questions courantes sur les principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme*. Nations Unies. <https://digitalibrary.un.org/record/782367>

- Hughes, D. (2021). Differentiating the corporation: Accountability and international humanitarian law. *Michigan Journal of International Law*, 42(1), 1-78. <https://doi.org/10.36642/mjil.42.1.differentiating>
- International Law Association (ILA). (2004). Accountability of international organizations. *International Organizations Law Review*, 1(1), 221-284. <https://www.io-immunity.org/documento/accountability-of-international-organization-international-law-association-report>
- Kelsen, H. (1992). *Introduction to the problems of legal theory* (traduit par B. L. Paulson et S. L. Paulson). Clarendon Press. (Ouvrage original publié en 1962)
- Kerbrat, Y. (2017). Les manifestations de la notion d'entreprise multinationale en droit international. Dans Société française pour le droit international (dir.), *L'entreprise multinationale et le droit international* (p. 55-72). Pedone.
- Kinley, D. et Tadaki, J. (2004). From talk to walk: The emergence of human rights responsibilities for corporations at international law. *Virginia Journal of International Law*, 44(4), 931-1023. https://www.researchgate.net/publication/228133778_From_Talk_to_Walk_The_Emergence_of_Human_Rights_Responsibilities_for_Corporations_at_International_Law
- Lauterpacht, H. (1950). *International law and human rights*. Stevens & Sons.
- Loi n° 2017-399 du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre (2017) (France), Journal officiel de la République française, n° 0074, 28 mars 2017.
- Marbeau, M. (2017). *La Société des Nations : vers un monde multilatéral 1919-1946*. Presses universitaires François-Rabelais.
- Marrella, F. (2017). Protection internationale des droits de l'homme et activités des sociétés transnationales (vol. 385). *Recueil des cours de l'Académie de droit international de La Haye en ligne*. https://doi.org/10.1163/1875-8096_pphrdc_A9789004351325_02
- Mbengue, M. M. (2017). Les obligations des investisseurs étrangers. Dans Société française pour le droit international (dir.), *L'entreprise multinationale et le droit international* (p. 313-348). Pedone.
- Milieudefensie et al. v. Royal Dutch Shell plc*, 12 novembre 2024, ECLI : NL : GHDHA : 2024:2166.
- Milieudefensie et al. v. Royal Dutch Shell plc*, 26 mai 2021, ECLI : NL : RBDHA : 2021:5339.
- Mohammed, M. (2013). Corporate accountability in the context of sustainability: A conceptual framework. *EuroMed Journal of Business*, 8(3), 243-254. <https://doi.org/10.1108/EMJB-05-2013-0026>
- Muchlinski, P. (2007). *Multinational enterprises and the law* (2^e éd.). Oxford University Press.
- Nations Unies. (1945, 26 juin). *Charte des Nations Unies*, 1 R.T.N.U. XVI. <https://www.un.org/fr/about-us/un-charter/full-text>
- Nations Unies. (1969, 23 mai). *Convention de Vienne sur le droit des traités*, 1155 R.T.N.U. 331 (entrée en vigueur : 27 janvier 1980). https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/french/conventions/1_1_1969.pdf
- Nations Unies. (1974). *Effets des sociétés multinationales sur le développement et sur les relations internationales* (Doc. E/5500/Rev.1 ST/ESA/6). ONU, Département des affaires économiques et sociales. <https://digitallibrary.un.org/record/819904>
- Nations Unies. (1977). Responsabilité des États. Dans *Annuaire de la Commission du droit international* (vol. 2, partie 2) : rapport de la Commission à l'Assemblée générale sur les travaux de sa vingt-neuvième session (p. 7-52). https://legal.un.org/ilc/publications/yearbooks/french/ilc_1977_v2_p2.pdf
- Nations Unies. (1982, 10 décembre). *Convention des Nations Unies sur le droit de la mer*, 1834 R.T.N.U. 3 (entrée en vigueur : 16 novembre 1994). <https://treaties.un.org/doc/Publication/MTDGS/Volume%20II/Chapter%20XXI/XXI-6.fr.pdf>
- Nations Unies. (2001). *Projet d'articles sur la prévention des dommages transfrontières résultant d'activités dangereuses et commentaires y relatifs*. https://legal.un.org/ilc/texts/instruments/french/commentaries/9_7_2001.pdf
- Nations Unies. (2002). *Plan d'application du Sommet mondial pour le développement durable*, A/CONF.199/20, Résolution 2, paragr. 18. <https://docs.un.org/fr/a/conf.199/20>

- Nations Unies. (2015, 12 décembre). *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques : Accord de Paris*, Doc. FCCC/CP/2015/10/Add.1 (entrée en vigueur : 4 novembre 2016). https://unfccc.int/sites/default/files/french-paris_agreement.pdf
- Neri-Castracane, L. (2016). *La responsabilité sociale des entreprises multinationales en droit international*. Pedone.
- Nollkaemper, A. (2011). *National courts and the international rule of law*. Oxford University Press.
- Noortmann, M. et Ryngaert, C. (dir.). (2010). *Non-state actor dynamics in international law: From law-takers to law-makers?* Ashgate Publishing.
- Nowrot, K. (2015). Obligations of investors. Dans M. Bungenberg, J. Griebel, S. Hindelang et A. Reinisch (dir.), *International investment law* (p. 1146-1172). Nomos/Hart/Beck.
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2013). *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2013/07/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_g1g30e67/9789264203242-fr.pdf
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2015). *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices : mesurer et suivre les données relatives au BEPS, Action 11 – Rapport final 2015*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2015/10/measuring-and-monitoring-beps-action-11-2015-final-report_g1g58cec/9789264282711-fr.pdf
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2023). *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises*. https://www.oecd.org/fr/publications/principes-directeurs-de-l-ocde-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-sur-la-conduite-responsable-des-entreprises_0e8d35b5-fr.html
- Organisation internationale de normalisation (ISO). (2010). *ISO 26000:2010(fr) : Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale*. <https://www.iso.org/obp/ui/fr/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:fr>
- Organisation internationale du travail (OIT). (1998). *Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail*. Bureau international du travail. https://www.ilo.org/sites/default/files/2024-04/ILO_1998_Declaration_FR.pdf
- Organisation internationale du travail (OIT). (2022). *Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale* (6^e éd.). Bureau international du travail. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/documents/publication/wcms_124923.pdf
- Pacte mondial – Réseau France. (2024). *Questionnaire guide : communication sur le progrès*. United Nations Global Compact. https://intranet.pactemondial.org/storage/base_documentaire/Membres/CoP/Archives/Guidebook%20CoP%20Fran%C3%A7ais%20UNGC.pdf
- Palan, R., Murphy, R. et Chavagneux, C. (2010). *Tax havens: How globalization really works*. Cornell University Press.
- Porter, M. E. (1999). *On competition*. Harvard Business School Press.
- Revesz, R. L. (1992). Rehabilitating interstate competition: Rethinking the “race-to-the-bottom” rationale for federal environmental regulation. *New York University Law Review*, 67(6), 1210-1254. https://www.researchgate.net/publication/272180508_Rehabilitating_Interstate_Competition_Rethinking_the_Race-to-the-Bottom_Rationale_for_Federal_Environmental_Regulation
- Ruggie, J. G. (2008). Protect, respect and remedy: A framework for business and human rights. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 3(2), 189-212. <https://doi.org/10.1162/itgg.2008.3.2.189>
- Ruggie, J. G. (2013). *Just business: Multinational corporations and human rights*. W. W. Norton & Company.
- Sagafi-Nejad, T. et Dunning, J. H. (2008). *The UN and transnational corporations: From code of conduct to global compact*. Indiana University Press.
- Shaw, M. N. (2021). *International law* (9^e éd.). Cambridge University Press.
- Shaxson, N. (2011). *Treasure islands: Tax havens and the men who stole the world*. Bodley Head.

- Shelton, D. (2011). *International law and domestic legal systems: Incorporation, transformation, and persuasion*. Oxford University Press.
- Social Accountability International (SAI). (2014). *Social Accountability 8000 International Standard* (éd. révisée, original publié en 1997). <https://sa-intl.org/wp-content/uploads/2020/02/SA8000Standard2014.pdf>
- Steiner, Z. (2005). *The lights that failed: European international history 1919-1933*. Oxford University Press.
- Stewart, R. B. (1977). Pyramids of sacrifice? Problems of federalism in mandating state implementation of national environmental policy. *Yale Law Journal*, 86(6), 1196-1272. <https://openyls.law.yale.edu/handle/20.500.13051/15780>
- TotalEnergies. (2024). *Universal Registration Document 2023*. https://totalenergies.com/system/files/documents/2024-03/totalenergies_universal-registration-document-2023_2023_en_pdf.pdf
- Union européenne. (2024). *Directive (UE) 2024/1760 du Parlement européen et du Conseil du 13 juin 2024 sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité et modifiant la directive (UE) 2019/1937 et le règlement (UE) 2023/2859*. Journal officiel de l'Union européenne, série L, 2024/1760. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=OJ%3AL_202401760
- Vogel, D. (1995). *Trading up: Consumer and environmental regulation in a global economy*. Harvard University Press.
- Weissbrodt, D. et Kruger, M. (2003). Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights. *American Journal of International Law*, 97(4), 901-922. <https://doi.org/10.2307/3133689>