



AISP / SPIA



MEMOIRE DE RECHERCHE

**LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX FACE AU RISQUE DE
FINANCEMENT DES CONFLITS ARMES**



Présenté par :
RODY BIBANG EDOUE

*Promotion Boutros-Ghali
Droit international des droits de l'homme*

Sous la direction de :
LAURENT ATTAR-BAYROU

*Président international de l'association
International des Soldats de la Paix*

Année académique 2025-2026

CE TRAVAIL EST LE RÉSULTAT D'UNE ANALYSE UNIVERSITAIRE PERSONNELLE,
IL N'ENGAGE QUE SON AUTEUR.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AMF : Autorité des marchés financiers

ATS : Alien Tort Statute (loi américaine de 1789 sur la responsabilité civile pour violations du droit des gens)

CIRDI : Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements

CNCDH : Commission nationale consultative des droits de l'homme

CNUCC : Convention des Nations Unies contre la corruption

CS3D : Corporate Sustainability Due Diligence Directive (directive européenne sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité, 2024)

CSRD : Corporate Sustainability Reporting Directive (directive européenne sur le reporting de durabilité des entreprises, 2022)

DIH : Droit international humanitaire

EEAS : European External Action Service (Service européen pour l'action extérieure)

ESG : Critères environnementaux, sociaux et de gouvernance

GAFI : Groupe d'Action Financière internationale

GRIP : Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité

IFRS : International Financial Reporting Standards (normes internationales d'information financière)

ISR : Investissement socialement responsable

JORF : Journal officiel de la République française

LCB-FT : Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

MIGA : Multilateral Investment Guarantee Agency (Agence multilatérale de garantie des investissements)

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

OFAC : Office of Foreign Assets Control (Office américain de contrôle des avoirs étrangers)

OHCHR : Office of the High Commissioner for Human Rights (Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme)

ONG : Organisation non gouvernementale

ONU : Organisation des Nations Unies

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

PNB : Produit national brut

PNUD : Programme des Nations Unies pour le développement

PNUE : Programme des Nations Unies pour l'environnement

RDC : République démocratique du Congo

RSE : Responsabilité sociale des entreprises

TBI : Traité bilatéral d'investissement

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE I. UNE IMPLICATION CROISSANTE DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DANS LE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMES

Chapitre I. L'imbrication entre investissements et zones de conflits

Chapitre II. Les risques liés au financement des conflits armés

PARTIE II. LA NECESSITE D'UNE PREVENTION DU RISQUE DE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMEES PAR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

Chapitre I. Un encadrement juridique lacunaire face au risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux

Chapitre II. Le renforcement nécessaire des mécanismes de lutte contre le financement des conflits armés

CONCLUSION

INTRODUCTION

Avec la mondialisation, les entreprises sont exposées à des risques géopolitiques croissants et sont ainsi, de plus en plus souvent amenées à exercer leurs activités dans des zones de conflits ou à hauts risques pour les droits humains¹. L'exposition de ces entreprises à des zones à haut risque compromet la sécurité de leurs investissements. Dans ce contexte, la volonté de préserver ces derniers peut conduire certaines d'entre elles à adopter des comportements contraires aux droits fondamentaux, allant parfois jusqu'à contribuer, directement ou indirectement, au financement d'acteurs impliqués dans les hostilités au sein de la zone de conflit concernée. C'est fort de ce constat qu'on en vient à mener une réflexion sur le présent thème de notre mémoire et qui s'intitule : « *Les investissements internationaux face au risque de financement des conflits armés* ».

En droit international économique, la notion d'investissement international ne fait pas l'objet d'une définition unifiée. Elle est principalement appréhendée à travers les traités bilatéraux d'investissement ainsi que la jurisprudence arbitrale. De manière générale, l'investissement international peut être entendu comme l'ensemble des apports, matériels ou immatériels, réalisés par un investisseur d'un État sur le territoire d'un autre État, en vue d'y développer une activité économique durable, impliquant une prise de risque et une perspective de rendement. Cette conception a notamment été précisée par la jurisprudence arbitrale du CIRDI, qui retient des critères tels que l'existence d'un apport, une certaine durée, une participation au risque économique et une contribution au développement de l'État d'accueil². Le conflit armé quant à lui désigne une lutte entre des forces militaires d'opposition. Il existe deux grandes catégories de conflits armés à savoir : les conflits armés internationaux³ qui désignent aux termes de l'article 2 commun aux quatre Conventions⁴ de Genève de 1949, un conflit qui engage les forces armées de deux ou plusieurs Etats, c'est-à-dire, quand il oppose deux ou plusieurs souverainetés. Et les conflits armés non internationaux qui désignent des conflits opposant sur le territoire d'un Etat, les forces armées régulières à des groupes armés identifiables (l'exemple

¹ dePinieux (M.), « La responsabilité des entreprises pour leur participation à des crimes internationaux : un édifice (encore) en construction », Journal du droit international (Clunet) n° 2, Avril-Mai-Juin 2025.

² CIRDI, *Salini c. Maroc* de 2001

³ On entend par conflit armé international tout différend surgissant entre deux ou plusieurs Etats et provoquant l'intervention des forces armées. L'acte d'hostilité doit cependant être le fait d'un agent ou d'un organe d'un Etat. Des actes de violence armée par des personnes privées ne constituent pas un conflit armé international au sens des Conventions de Genève de 1949

⁴ Article 2 susvisé dispose que : « *La présente Convention s'applique en cas de guerre déclarée ou de tout autre conflit armé surgissant entre deux ou plusieurs des Hautes parties contractantes, même si l'état de guerre n'est pas reconnu par l'une d'elles* ».

des conflits qui ont eu lieu en Syrie, en Colombie, au Mali, etc.) ou des groupes armés identifiables entre eux (ex. la Somalie). Les conflits armés non internationaux sont régis par l'article 3 commun aux Conventions de Genève et le Protocole additionnel II. L'article 1er du Protocole additionnel II définit les conflits armés non internationaux comme des conflits se déroulant sur le territoire d'un Etat entre ses forces armées et des forces armées dissidentes ou des groupes armés qui, sous la conduite d'un commandement responsable, exercent sur une partie de son territoire un contrôle tel qu'il leur permet de mener des opérations militaires continues et concertées et d'appliquer ledit Protocole. Dans le cadre de ce mémoire nous allons plus mettre l'accent sur la seconde catégorie. On entend par financement une « *réunion des fonds nécessaires à la réalisation d'une opération (acquisition ou amélioration d'un bien, ex. achat d'un immeuble, rachat d'une société) moyennant en général le recours au crédit, not. par emprunt (sauf le cas d'autofinancement, par affectation de ressources propres) ; plus spécialement, action de procurer des capitaux aux entreprises et aux particuliers sous forme de prêts, d'ouvertures de crédit ou autre montage financier, surtout pratiquée, à titre professionnel, par des organismes spécialisés (sociétés de financement)* »⁵. Le risque quant à lui se définit comme un « *événement dommageable dont la survenance est incertaine, quant à sa réalisation ou à la date de cette réalisation ; se dit aussi bien de l'éventualité d'un tel événement en gén., que de l'événement spécifié dont la survenance est envisagée* »⁶. Ainsi donc, parler des investissements internationaux face au risque de financement des conflits armés reviendrait à dire que les flux d'investissements transnationaux, en s'insérant dans des contextes économiques et politiques instables, peuvent contribuer, directement ou indirectement, à l'alimentation des conflits armés, soulevant ainsi des enjeux majeurs en matière de responsabilité des acteurs économiques et d'encadrement juridique.

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le développement du droit international économique s'est accompagné de la mise en place d'un cadre juridique visant prioritairement à sécuriser et à promouvoir les investissements étrangers. Cette dynamique s'inscrit dans un contexte de reconstruction économique et de libéralisation progressive des échanges, conduisant à l'adoption d'instruments juridiques spécifiques destinés à protéger les investisseurs internationaux. La création du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), institué par la Convention de Washington du 18 mars 1965, constitue à cet égard une étape déterminante, en offrant un mécanisme d'arbitrage destiné à garantir la

⁵ CORNU (G.) Vocabulaire juridique, Paris, Puf, 13e éd, p. 997

⁶ CORNU (G.) Vocabulaire juridique, Paris, Puf, 13e éd, p. 1966

protection des investisseurs contre les risques politiques dans les États d'accueil. Parallèlement, la multiplication des traités bilatéraux d'investissement (TBI) à partir des années 1960 témoigne de cette volonté de sécurisation des flux de capitaux internationaux, en consacrant des standards de protection tels que le traitement juste et équitable ou la protection contre l'expropriation⁷. Toutefois, ce cadre juridique, centré sur la protection des investisseurs et la promotion des investissements internationaux, est resté largement indifférent aux conséquences potentielles de ces activités dans des contextes de conflits armés. En effet, ni la Convention de Washington ni les premiers traités d'investissement n'intègrent de considérations relatives au droit international humanitaire ou à la prévention du financement des conflits. Le risque que les investissements puissent contribuer, directement ou indirectement, au financement de situations de violence armée demeure alors largement ignoré par le droit positif, révélant une approche essentiellement économique et dépolitisée des flux d'investissements. Ce n'est véritablement qu'à partir des années 1990 que ce lien commence à être mis en lumière, notamment à la faveur de plusieurs conflits armés sur le continent africain, en particulier en Sierra Leone et en République démocratique du Congo. Ces conflits ont révélé le rôle central de l'exploitation des ressources naturelles diamants, pétrole, minerais stratégiques dans le financement des groupes armés, mettant en évidence l'implication indirecte de certains investissements internationaux dans ces dynamiques conflictuelles. Les activités économiques liées à l'extraction et à la commercialisation de ces ressources ont ainsi été identifiées comme des vecteurs potentiels de financement des conflits, conduisant à une prise de conscience progressive au sein de la communauté internationale. Cette évolution s'est notamment traduite par la mise en place du Processus de Kimberley en 2003, destiné à lutter contre le commerce des « diamants du sang », ainsi que par la publication de plusieurs rapports des Nations Unies sur l'exploitation illégale des ressources naturelles en République démocratique du Congo⁸. Par ailleurs, les travaux d'organisations non gouvernementales telles que Transparency International ont contribué à dénoncer les liens entre corruption, exploitation des ressources et financement des conflits armés.

L'étude des investissements internationaux face au risque de financement des conflits armés revêt un intérêt à la fois théorique et pratique. Elle permet, en premier lieu, de mettre en évidence les interactions complexes existant entre des activités économiques, a priori licites, et des dynamiques conflictuelles. En effet, les investissements réalisés dans des secteurs

⁷ de Nanteuil (A.), *Droit international de l'investissement*, Pedone ; D. Carreau, P. Juillard, R. Bismuth, *Droit international économique*, Dalloz

⁸ Conseil de sécurité des Nations Unies, rapports du Groupe d'experts sur la RDC

stratégiques, notamment les industries extractives, sont susceptibles de générer des flux financiers pouvant être captés, directement ou indirectement, par des acteurs engagés dans des hostilités. Ce constat souligne l'ambivalence des investissements internationaux, qui, tout en participant au développement économique, peuvent également contribuer à l'alimentation de conflits armés. Par ailleurs, ce sujet présente un intérêt juridique majeur en ce qu'il conduit à s'interroger sur l'adéquation du cadre normatif existant. Le droit international des investissements, historiquement conçu dans une logique de protection des investisseurs, apparaît encore insuffisamment outillé pour appréhender les effets négatifs que peuvent engendrer ces investissements dans des contextes de conflit. Cette lacune met en lumière les limites d'un système juridique qui peine à intégrer pleinement les enjeux liés à la sécurité internationale et au respect des droits fondamentaux. Enfin, l'intérêt pratique de ce thème est particulièrement significatif. Les entreprises multinationales, les investisseurs institutionnels ainsi que les États sont aujourd'hui confrontés à une pluralité de risques juridiques, financiers et réputationnels liés à leur implication, même indirecte, dans des environnements marqués par des conflits armés. La prise en compte de ces risques s'inscrit désormais dans une logique de compliance et de responsabilité sociale des entreprises, devenues des exigences essentielles dans la conduite des activités économiques internationales. Dès lors, l'analyse de ce sujet permet d'apporter des éléments de réponse concrets aux acteurs économiques désireux de sécuriser leurs investissements tout en se conformant aux exigences du droit international.

A la lumière des éléments précédemment exposés, il apparaît nécessaire de se poser, dans le cadre de ce mémoire, la question de savoir si le cadre juridique international permet de prévenir efficacement le risque de financement des conflits armés par investissements internationaux.

Le cadre juridique international offre aujourd'hui un ensemble de mécanismes destinés à encadrer les investissements internationaux et à prévenir leurs effets négatifs, y compris le risque de financement des conflits armés. Toutefois, son efficacité demeure relative au regard de l'implication croissante des investissements dans des environnements conflictogènes. En effet, l'ancrage des flux d'investissements dans des zones instables, favorise leur interaction avec des dynamiques de financement des conflits. Cette situation expose les investisseurs à des risques juridiques, financiers et réputationnels significatifs, tout en mettant en évidence les limites d'un système initialement conçu pour protéger les investissements plutôt que pour en encadrer les externalités négatives. Certes, des instruments de régulation existent, néanmoins, ces dispositifs demeurent largement insuffisants en raison de leur caractère souvent non contraignant, de la fragmentation des normes et du manque de coordination entre les différentes

branches du droit international. Dès lors, le cadre juridique actuel ne permet qu'une prévention partielle du risque de financement des conflits armés. Ainsi, si des progrès notables ont été réalisés, l'effectivité de cette régulation suppose un renforcement des instruments juridiques existants ainsi qu'une responsabilisation accrue des investisseurs internationaux, afin de concilier plus efficacement les impératifs économiques avec les exigences de paix et de sécurité internationales.

Eu égard à tout ce qui précède, il serait judicieux, d'une part, de démontrer l'implication croissante des investissements internationaux dans le financement des conflits armés (**PARTIE I**) avant de mettre en évidence nécessité d'une prévention du risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux (**PARTIE II**).

PARTIE I. UNE IMPLICATION CROISSANTE DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DANS LE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMES

Les investissements internationaux, autrefois concentrés dans les économies stables et industrialisées, se déploient désormais sur l'ensemble du globe, y compris dans des régions caractérisées par une fragilité institutionnelle marquée ou des situations de violence armée. Cette expansion géographique du capital soulève des interrogations majeures quant aux liens, parfois troubles, entre activités économiques transnationales et dynamiques conflictuelles.

Le constat est sans appel : de nombreux conflits armés contemporains se déroulent dans des territoires riches en ressources naturelles stratégiques. Pétrole, gaz, diamants, coltan, or ces richesses constituent à la fois un enjeu de pouvoir pour les belligérants et un attrait irrésistible pour les investisseurs en quête de rendements élevés. Cette coïncidence n'est pas fortuite. Elle révèle une réalité économique complexe où l'exploitation des ressources peut tantôt financer la guerre, tantôt en constituer l'objectif même. Les flux financiers internationaux, loin d'être de simples vecteurs de développement, peuvent ainsi devenir des instruments directs ou indirects d'alimentation des hostilités.

Cette problématique revêt une importance cruciale aujourd'hui d'abord parce que la nature des conflits a évolué. Les guerres interétatiques classiques ont cédé la place à des conflits asymétriques, des guerres civiles et des affrontements impliquant une multiplicité d'acteurs non étatiques milices, groupes rebelles, organisations terroristes dont le financement repose souvent sur l'exploitation de ressources naturelles et sur des réseaux économiques transnationaux. Ensuite parce que les entreprises multinationales, par leur poids économique et leur présence mondiale, sont devenues des acteurs incontournables de ces environnements instables, soulevant des questions inédites en matière de responsabilité juridique et éthique.

La communauté internationale n'est pas restée passive face à ces enjeux. Des initiatives normatives se sont multipliées pour tenter d'encadrer les comportements des acteurs économiques dans les zones de conflit : Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme, mécanismes de certification des ressources, législations nationales sur le devoir de vigilance. Pourtant, l'efficacité de ces dispositifs demeure contestée, et les risques liés au financement des conflits par les investissements internationaux persistent.

Cette première partie se propose d'analyser les mécanismes par lesquels les investissements internationaux se trouvent impliqués dans le financement des conflits armés. Il conviendra

d'abord d'examiner comment ces investissements s'ancrent dans des environnements conflictogènes et quelles postures adoptent les entreprises multinationales face à ces réalités (**Chapitre I**). Nous étudierons ensuite les risques spécifiques que cette implication engendre, tant pour les populations locales que pour les investisseurs eux-mêmes et la stabilité internationale (**Chapitre II**).

Chapitre I. L'imbrication entre investissements et zones de conflits

La mondialisation économique a considérablement élargi le champ d'action des investisseurs internationaux, les conduisant à s'implanter dans des régions autrefois jugées inaccessibles ou trop risquées. Parmi ces territoires figurent des zones marquées par une instabilité chronique, des tensions intercommunautaires ou des conflits armés ouverts. Cette réalité soulève une problématique fondamentale : comment concilier la logique de rentabilité qui guide les investissements avec les impératifs humanitaires et sécuritaires propres aux environnements conflictogènes ?

L'attrait pour ces régions s'explique par plusieurs facteurs. Les zones de conflit recèlent souvent des ressources naturelles stratégiques pétrole, minerais, terres rares dont l'exploitation représente des opportunités économiques considérables. Par ailleurs, la faiblesse des structures étatiques dans ces contextes peut offrir aux investisseurs des conditions réglementaires plus souples, voire une absence de contrôle effectif. Toutefois, cette présence économique n'est jamais neutre : elle s'inscrit dans un tissu social et politique fragilisé où chaque acteur extérieur peut, volontairement ou non, modifier les équilibres locaux.

Les entreprises multinationales, actrices majeures de ces investissements, se trouvent ainsi placées face à des dilemmes complexes. Leur présence peut contribuer au développement économique et à la stabilisation d'une région, mais elle peut également alimenter les dynamiques conflictuelles, financer indirectement des groupes armés ou aggraver les violations des droits humains. La responsabilité de ces acteurs privés dans les contextes de guerre fait aujourd'hui l'objet d'une attention croissante de la part des organisations internationales, des États et de la société civile.

Ce premier chapitre se propose d'examiner cette imbrication complexe entre investissements internationaux et zones de conflits. Il s'agira d'abord d'analyser les conditions qui favorisent l'ancrage des capitaux étrangers dans des environnements instables et les conséquences de cette présence (**Section 1**). Nous étudierons ensuite les différentes postures adoptées par les

entreprises multinationales lorsqu'elles opèrent en contexte de conflit armé, ainsi que les cadres normatifs qui tentent d'encadrer leur comportement (**Section 2**).

Section 1. L'ancrage des investissements internationaux dans des environnements conflictogènes

L'implantation des investissements internationaux dans des zones marquées par des conflits armés constitue aujourd'hui une réalité structurante de l'économie mondiale. Cette dynamique révèle la tension persistante entre les impératifs de croissance économique globale et les exigences de paix et de sécurité internationales. Loin de se limiter aux territoires politiquement stables, les flux d'investissements étrangers s'étendent vers des régions où dominent l'instabilité politique, institutionnelle et sécuritaire. Ce phénomène s'explique par une conjonction de facteurs économiques, juridiques, stratégiques et géopolitiques qui peuvent être regroupés en deux ensembles : d'une part, les déterminants économiques et structurels qui attirent les investisseurs vers ces zones à haut risque (A), et d'autre part, les facteurs juridiques et politiques qui pérennisent cette présence en dépit des dangers qu'elle comporte (B).

A. Les déterminants économiques et structurels de l'ancrage des investissements

L'analyse des ressorts économiques qui expliquent la présence d'investissements internationaux dans les zones de conflit révèle une logique d'opportunité qui prévaut fréquemment sur les considérations sécuritaires. Cette logique se manifeste à travers deux dynamiques principales : l'attrait des ressources naturelles stratégiques et le rôle amplificateur de la mondialisation des chaînes de valeur.

1. L'attrait des ressources naturelles stratégiques

De nombreux États affectés par des conflits armés disposent d'abondantes ressources naturelles hydrocarbures, minerais stratégiques, terres rares qui représentent un intérêt considérable pour les investisseurs internationaux⁹. Ces ressources constituent un levier essentiel de financement et de développement industriel, tant pour les gouvernements que pour les acteurs privés. Dans des contextes de fragilité institutionnelle, la faiblesse ou l'absence de régulation, conjuguée à une fiscalité souvent avantageuse, crée une fenêtre d'opportunité pour des investissements à haute rentabilité.

⁹ OCDE – *Guide sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque*

Cette logique économique conduit des entreprises à s'implanter dans des contextes instables, où la concurrence est limitée et les marges potentielles plus élevées. Le Fonds monétaire international souligne que ces juridictions fragiles présentent des vulnérabilités structurelles particulières, souvent exploitées par les acteurs économiques en quête de profits rapides, malgré les risques évidents en matière de gouvernance et de sécurité¹⁰. Ainsi, la recherche d'accès à des ressources stratégiques l'emporte fréquemment sur les considérations relatives au respect des droits humains ou à la stabilité politique.

La dimension économique des conflits armés contemporains est à cet égard particulièrement révélatrice. De nombreuses recherches, notamment celles menées par les Nations Unies et des organisations non gouvernementales comme Global Witness, montrent que derrière des revendications politiques se cachent souvent des motivations économiques liées au contrôle des ressources naturelles. Près de 40 % des guerres civiles observées au cours des soixante dernières années seraient directement liées à la possession ou à l'exploitation de ces ressources. Dans ce contexte, les entreprises multinationales ne se contentent plus d'être des observateurs neutres des conflits : elles deviennent des acteurs influents, capables selon leurs pratiques de contribuer à l'escalade ou à l'apaisement des tensions.

2. Le rôle amplificateur de la mondialisation des chaînes de valeur

La mondialisation des chaînes de valeur joue un rôle déterminant dans l'ancrage durable des investissements au sein des zones de conflit. Les entreprises multinationales répartissent leurs activités de production à l'échelle planétaire, en localisant chaque étape du processus là où les coûts sont les plus faibles ou les ressources les plus accessibles. Cette fragmentation productive conduit à intégrer dans les circuits économiques mondiaux des territoires affectés par la guerre ou l'instabilité politique.

Un investissement localisé dans un pays en conflit peut ainsi demeurer essentiel au fonctionnement d'une chaîne d'approvisionnement internationale complexe. La dépendance logistique et stratégique qui en découle rend son retrait difficile, voire impossible à court terme. Cette inertie économique contribue à pérenniser la présence d'entreprises étrangères dans des zones de guerre et, de manière indirecte, à renforcer la dimension économique de ces conflits.

Dans de nombreux États en situation de conflit, les investissements étrangers représentent par ailleurs une source vitale de revenus. Cette dépendance limite la capacité des pouvoirs publics

¹⁰ **FMI**, *Fragile and Conflict-Affected States: Engagement Strategies*, IMF Policy Paper, 2022.

à imposer des conditions strictes ou à encadrer efficacement les activités des multinationales. Les autorités, cherchant à préserver les entrées de devises ou à maintenir l'emploi, adoptent souvent un comportement permissif vis-à-vis des acteurs économiques étrangers, même lorsque leurs activités alimentent, directement ou indirectement, des dynamiques de violence armée. Ce cercle vicieux entretient une cohabitation paradoxale entre développement économique et instabilité politique.

B. Les facteurs juridiques et politiques de la pérennisation des investissements en zones de conflit

Si les déterminants économiques expliquent l'attrait initial des zones de conflit pour les investisseurs, ce sont les facteurs juridiques et politiques qui contribuent à pérenniser cette présence dans la durée. Deux mécanismes méritent d'être examinés : le rôle paradoxal du droit international des investissements et les stratégies géopolitiques étatiques qui instrumentalisent les flux de capitaux .

1. Le rôle paradoxal du droit international des investissements

Le droit international des investissements, structuré autour des traités bilatéraux d'investissement (TBI) et des mécanismes d'arbitrage comme le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), offre aux investisseurs une protection étendue : garantie contre l'expropriation, traitement juste et équitable, liberté de transfert des capitaux, recours à l'arbitrage international¹¹. Ce régime juridique, conçu pour sécuriser les flux de capitaux, peut paradoxalement encourager la persistance d'investissements dans les zones instables, les investisseurs percevant ces instruments comme une assurance contre les risques politiques et juridiques.

Par ailleurs, plusieurs instruments internationaux notamment les recommandations du Groupe d'action financière (GAFI) ou les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales visent à prévenir le financement du terrorisme et à renforcer la conformité financière¹². Toutefois, leur mise en œuvre demeure très inégale dans les zones de conflit, où les institutions étatiques sont souvent incapables d'appliquer efficacement ces standards. La prévalence du soft law, reposant sur la base volontaire des entreprises, ne permet pas d'assurer une véritable accountability des acteurs économiques.

¹¹ **Deligny (M.)**, *La transformation du système de résolution des conflits entre État hôte et investisseur étranger*, thèse, Université de Lorraine, 2023

¹² **OCDE**, *Les entreprises multinationales dans des situations de conflits violents et de violations généralisées des droits de l'homme*, Documents de travail sur l'investissement international n° 2002/1

Ainsi, l'insuffisance du cadre normatif international crée un vide juridique propice à l'instrumentalisation des flux financiers. Les investissements internationaux peuvent dès lors s'insérer dans des circuits économiques opaques où la frontière entre financement du développement et financement de la violence armée devient difficile à tracer. L'analyse juridique de ces situations se heurte à une difficulté persistante : définir le seuil à partir duquel une activité économique dans un contexte de violence peut être considérée comme relevant d'un conflit armé au sens du droit international humanitaire, ou simplement de la criminalité organisée. Des cas hybrides, tels que celui des cartels mexicains ou des milices économiques en Afrique centrale, illustrent cette ambiguïté.

2. Les stratégies géopolitiques étatiques comme vecteurs d'ancrage

À la logique économique s'ajoutent des stratégies géopolitiques étatiques qui contribuent à ancrer les investissements dans des zones de conflit. Certaines puissances encouragent en effet leurs entreprises nationales à investir dans des zones de tension pour sécuriser un approvisionnement en ressources essentielles ou affirmer leur influence régionale. L'investissement devient alors un outil de projection de puissance, contribuant directement à la recomposition des rapports de force économiques et politiques internationaux.

Cette instrumentalisation politique des flux d'investissements est particulièrement visible dans le secteur extractif, où des entreprises publiques ou para-étatiques sont parfois déployées dans des zones de conflit dans le cadre de stratégies nationales d'approvisionnement en matières premières stratégiques. Les conflits armés contemporains, en particulier les guerres civiles, ne peuvent donc plus être compris uniquement comme des affrontements militaires ou idéologiques : ils comportent une dimension économique structurelle qui implique directement les acteurs de l'investissement international.

L'ancrage des investissements internationaux dans des environnements conflictogènes résulte ainsi d'une convergence de logiques économiques, juridiques et politiques. Il met en lumière la capacité d'adaptation du capital global à des contextes instables, mais aussi les failles systémiques d'un ordre juridique international encore centré sur la protection des investisseurs plutôt que sur la prévention des externalités négatives de leurs activités. Ce constat impose une réflexion renouvelée sur la régulation des investissements en zones à risque, afin d'assurer une cohérence entre la promotion du développement économique mondial et les impératifs de stabilité, de paix et de respect du droit international humanitaire.

Si l'ancrage des investissements internationaux dans des environnements conflictogènes met en lumière les dynamiques structurelles et les contraintes propres à ces contextes, il convient désormais d'examiner plus précisément la manière dont les entreprises multinationales adaptent leur comportement face aux réalités concrètes des conflits armés.

Section 2. L'attitude des entreprises multinationales en contexte de conflit armé

Lorsqu'elles sont confrontées à des situations de conflit armé, les entreprises adoptent des comportements variés, révélateurs de stratégies économiques et juridiques différenciées. Cette diversité de postures, largement mise en évidence par la littérature académique, s'articule autour d'une réalité fondamentale : les entreprises multinationales ne sont jamais de simples observateurs neutres des conflits dans lesquels elles opèrent. Qu'elles choisissent de se retirer ou de maintenir leurs activités, leur présence produit des effets sur les dynamiques conflictuelles locales. L'analyse de ces comportements suppose d'examiner d'abord les différentes stratégies d'adaptation des entreprises aux contextes de conflit (A), avant d'étudier les formes concrètes par lesquelles elles peuvent se trouver impliquées, parfois à leur corps défendant, dans le financement ou le soutien aux parties au conflit (B).

A. Les stratégies d'adaptation des entreprises multinationales aux contextes de conflit

La littérature académique consacrée au comportement des entreprises en zones de conflit met en évidence un spectre large de stratégies, allant du retrait total à l'engagement proactif. La compréhension de ces stratégies est essentielle pour appréhender le rôle des multinationales dans les dynamiques conflictuelles.

1. Le spectre des comportements : du retrait à l'engagement

Certaines entreprises choisissent de se retirer totalement des zones devenues instables, mettant fin à leurs activités afin de limiter les risques financiers, juridiques et réputationnels. Ce retrait peut être volontaire, à l'instar de groupes tels que Total ou Bel lors de leur départ de Syrie en 2012, ou contraint par des régimes de sanctions internationales. À l'inverse, d'autres entreprises perçoivent ces contextes comme des opportunités stratégiques et cherchent à maintenir, voire à développer leurs activités, dans l'espoir de tirer parti d'un positionnement anticipé en cas de stabilisation ultérieure ou de bénéficier d'une moindre concurrence¹³.

¹³ Dieter Wolf (K.), Nicole Deitelhoff (N.) et Stefan Engert (S.), « Corporate Security Responsibility: Towards a Conceptual Framework for a Comparative Research Agenda », *Cooperation and Conflict: Journal of the Nordic International Studies Association*, vol. 42, n° 3, septembre 2007.

Entre ces deux extrêmes, certaines entreprises poursuivent leurs opérations en se conformant strictement aux normes locales, sans pour autant s'impliquer dans les dynamiques du conflit, tandis que d'autres adoptent une posture plus proactive, en s'engageant dans des initiatives visant à contribuer à la sécurité ou à la stabilité locale. Ces approches, souvent articulées autour des concepts de responsabilité sociale des entreprises (RSE) et de contribution à la paix, permettent de mieux appréhender le rôle multidimensionnel des multinationales et leur perception des interactions entre activités économiques et dynamiques conflictuelles¹⁴.

Les recherches montrent notamment qu'un nombre significatif d'entreprises sont disposées à s'engager, dans certaines conditions, en faveur de la réduction ou de la résolution des conflits¹⁵. Toutefois, la nature de cet engagement dépend largement de l'origine des pressions auxquelles elles sont soumises. Ainsi, lorsque les pressions émanent directement des acteurs impliqués dans le conflit, les entreprises tendent à adopter des réponses directes et opérationnelles¹⁶. En revanche, lorsque ces pressions proviennent d'acteurs externes tels que les États ou les organisations internationales, les entreprises privilégient généralement des réponses indirectes, souvent d'ordre institutionnel ou déclaratif¹⁷.

2. Les stratégies opérationnelles de maintien d'activité

Lorsque les entreprises décident de maintenir leurs activités dans des environnements instables, elles développent des stratégies d'adaptation spécifiques afin de faire face aux contraintes opérationnelles, sécuritaires et juridiques. Ces stratégies couvrent plusieurs dimensions, parmi lesquelles :

- La sécurisation des sites d'exploitation, par le recours à des forces de sécurité publiques ou privées, impliquant des relations contractuelles avec des acteurs armés potentiellement parties au conflit.

¹⁴ Jamali (D.) et Mirshak (R.), « Business-Conflict Linkages: Revisiting MNCs, CSR and Conflict », *Journal of Business Ethics*, vol. 93, n° 3, mai 2010.

¹⁵ Oetzel (J.) et Gertz (K.), « Why and how might firms respond strategically to violent conflict? », *Journal of International Business Studies*, vol. 43, n° 2, février 2012.

¹⁶ Boddewyn (J.), « Political Aspects of MNE Theory », *Journal of International Business Studies*, vol. 19, n° 3, automne 1988 ; et Jean Boddewyn et Thomas Brewer, « International Business Political Behavior: New Theoretical Directions », *Academy of Management Review*, vol. 19, n° 1, janvier 1994.

¹⁷ Voir Philippe Le Billon, *Fueling War: Natural Resources and Armed Conflict*, Londres, Routledge, 2005 ; et Hugo Slim, « Business actors in armed conflict: towards a new humanitarian agenda », *International Review of the Red Cross*, vol. 94, n° 887, automne 2012.

- La négociation d'accords informels avec les autorités de fait contrôlant les territoires d'exploitation, qu'il s'agisse de représentants du gouvernement ou de groupes armés non étatiques.
- La restructuration des chaînes d'approvisionnement pour réduire l'exposition directe aux zones les plus dangereuses, tout en maintenant l'accès aux ressources stratégiques.
- La mise en place de programmes de développement local visant à réduire les tensions communautaires susceptibles de dégénérer en violences armées affectant les opérations.

Cet engagement en faveur de la gestion ou de la résolution des conflits ne saurait être dissocié des logiques économiques propres aux entreprises, mais s'inscrit au contraire dans leur stratégie globale. La prise en compte de ces risques s'inscrit désormais dans une logique de compliance et de responsabilité sociale des entreprises, devenues des exigences essentielles dans la conduite des activités économiques internationales.

B. Les formes d'implication des entreprises dans les dynamiques conflictuelles

Au-delà des stratégies d'adaptation, c'est la question de l'implication effective des entreprises multinationales dans les dynamiques conflictuelles qui suscite les interrogations les plus graves. Cette implication peut revêtir des formes variées, qu'il convient de distinguer selon leur degré de proximité avec le conflit : d'une part, les formes directes de contribution au financement des parties au conflit, et d'autre part, les formes indirectes et souvent involontaires d'alimentation des hostilités.

1. Les formes directes de contribution au financement des conflits

La littérature souligne que les activités économiques des multinationales peuvent, dans certains cas, contribuer à alimenter ou à prolonger les conflits de manière directe¹⁸. Cette contribution peut prendre différentes formes : approvisionnement en ressources ou en équipements, soutien financier direct ou indirect, relations de collusion avec des régimes autoritaires ou des groupes armés, ou encore paiement de taxes et redevances permettant le maintien des activités dans des zones contrôlées par des acteurs impliqués dans le conflit.

De nombreux exemples historiques illustrent ces situations d'interaction problématique entre entreprises et conflits armés. Le soutien de la société De Beers au mouvement rebelle Unita en Angola, les accusations de collusion entre Coca-Cola et des groupes paramilitaires en

¹⁸ Martin-Ortega (O.), « Business and Human Rights in Conflict », *Ethics & International Affairs*, vol. 22, n° 3, septembre 2008.

Colombie, les allégations visant BP pour financement d'escadrons de la mort, les controverses entourant Shell au Nigeria dans les années 1990¹⁹, ou encore les accusations portées contre BNP Paribas pour son rôle indirect dans le financement du génocide rwandais illustrent les différents degrés de participation des entreprises, allant de la complicité directe à des formes plus indirectes telles que l'aide ou l'encouragement, voire le « silence complice », caractérisé par la poursuite d'activités économiques en dépit de violations graves des droits fondamentaux²⁰.

Une affaire marquante en matière de crimes de guerre commis par des entreprises demeure l'affaire I.G. Farben, jugée dans le contexte de la Seconde Guerre mondiale. Outre qu'elle coopéra avec les autorités nazies dans le cadre de la planification et de la prise de contrôle d'usines chimiques dans les pays occupés, l'entreprise chimique allemande I.G. Farben était titulaire du brevet du Zyklon B et fournissait ce gaz aux autorités allemandes pour utilisation dans les camps d'extermination. Il a également été démontré que des banques allemandes, suisses et turques s'étaient rendues complices en faisant le commerce de l'« or nazi », destiné à soutenir l'effort de guerre allemand et souvent obtenu par des crimes de guerre et des atrocités²¹.

2. Les formes indirectes et involontaires d'alimentation des hostilités

Dans certains cas, l'implication des entreprises dans des violations peut survenir sans intention directe de leur part, résultant de leur insertion dans des environnements fortement dégradés sur le plan institutionnel. L'exploitation des ressources naturelles illustre particulièrement ce phénomène. Lorsque l'accès à ces ressources constitue un élément central du modèle économique, les entreprises peuvent être amenées à négocier avec les acteurs contrôlant les territoires concernés, qu'il s'agisse d'autorités étatiques, de groupes rebelles ou de milices. Ce type de relation, bien qu'inscrit dans une logique économique, revêt une dimension politique indéniable, dans la mesure où il contribue à financer ou à légitimer certaines parties au conflit.

Bien souvent, c'est l'assistance que les entreprises apportent à la commission d'atrocités qui leur est reprochée. Sans être les principaux auteurs de ces crimes, et sans même avoir l'intention d'y participer, elles permettent, ou à tout le moins facilitent, parfois en connaissance de cause, leur commission en fournissant les moyens matériels (armes, gaz, véhicules), financiers (prêt

¹⁹ Amnesty International, *Une entreprise criminelle ? L'implication de Shell dans des violations des droits humains au Nigeria* (2017) → <https://www.amnesty.org/fr/documents/AFR44/7393/2017/fr/>

²⁰ Tripathi (S.), « International Regulation of Multinational Corporations », *Oxford Development Studies*, vol. 33, n° 1, mars 2005.

²¹ Hayes (P.), *Industry and Ideology: I.G. Farben in the Nazi Era* (2e éd.), Cambridge University Press, Cambridge, 2000. Pour le jugement original, voir *US v. Carl Krauch et al. (I.G. Farben)*, Tribunal militaire américain de Nuremberg, 30 juillet 1948 dans *Trials of War Criminals before the Nuremberg Military Tribunals under Control Council Law n° 10, Vol. VIII, 1952*, pp. 1081-1210.

d'argent), humains (entreprises militaires ou de sécurité privées) ou encore les informations nécessaires (identité de dissidents politiques, de syndicalistes) à leur perpétration. Elles contribuent ce faisant à la faisabilité de ces exactions et confèrent une certaine viabilité économique et légitimité à leurs auteurs.

Plus récemment, des militants d'ONG ont résolu de faire reconnaître des précédents modernes de crimes de guerre de grandes entreprises. Parmi leurs actions, celle qui a eu le plus de retentissement a été menée contre Anvil Mining, en République démocratique du Congo, pour soutien logistique présumé à un massacre de cent civils commis par les forces de la RDC à Kilwa²². L'enquête de Global Witness concernant à titre individuel le négociant néerlandais Guus Kouwenhoven avait, quant à elle, été en un premier temps couronnée de succès en 2006, lorsqu'un tribunal néerlandais avait condamné le négociant pour avoir violé l'embargo des Nations Unies sur les armes au Liberia²³.

Au cours des dernières décennies, ces situations ont conduit à une remise en cause croissante du monopole étatique en matière de responsabilité dans les conflits armés. Les entreprises apparaissent désormais comme des acteurs susceptibles d'être impliqués, à divers degrés, dans la commission de violations graves du droit international. Toutefois, en pratique, les poursuites pénales à l'encontre des entreprises demeurent relativement rares, en particulier dans leurs États d'origine, et encore plus rares sont celles ayant abouti à des condamnations effectives²⁴. Cette situation révèle les limites actuelles des mécanismes juridiques de responsabilisation des acteurs économiques dans les contextes de conflit.

Si l'imbrication entre investissements et zones de conflits met en évidence les interactions étroites entre activités économiques et environnements instables, elle conduit naturellement à s'interroger sur les conséquences de cette présence, notamment au regard des risques de participation, directe ou indirecte, au financement des conflits armés.

²² **Global Witness**, « Congolese victims' pursuit of justice against Canadian company goes to Supreme Court », 26 mars 2012, disponible sur : http://www.globalwitness.org/library/congolese_victims%E2%80%99-pursuit-justice-against-canadian-company-goes-supreme-court.

²³ **Global Witness**, « Arms dealer and timber trader Guus Kouwenhoven found guilty of breaking a UN arms embargo », 7 juin 2006, disponible sur : <http://www.globalwitness.org/fr/node/3569>. Kouwenhoven et le Procureur ont fait appel du jugement, et en 2008 la cour d'appel a acquitté Kouwenhoven de tous les chefs d'accusation (et il a été libéré). Le Procureur a de nouveau fait appel et en 2010, la Cour suprême a renvoyé l'affaire devant une autre cour d'appel. Reste à savoir si le jugement récent contre Charles Tayl.

²⁴ T. Muchlinski (P.), « Human Rights and Multinationals: Is There a Problem? », *International Affairs*, vol. 77, n° 1, janvier 2001.

Chapitre II. Les risques liées au financement des conflits armés

L'implication des investissements internationaux dans des zones de conflit ne se limite pas à des considérations éthiques ou humanitaires. Elle expose les acteurs économiques entreprises, institutions financières, fonds d'investissement à une série de risques tangibles dont les conséquences peuvent s'avérer dévastatrices. Ces risques, longtemps sous-estimés ou ignorés, font aujourd'hui l'objet d'une attention croissante de la part des régulateurs, des juridictions internationales et des marchés financiers eux-mêmes.

Le financement, même indirect, de conflits armés place les investisseurs dans une position de vulnérabilité multidimensionnelle. D'une part, l'évolution du droit international et des législations nationales a considérablement renforcé les obligations de vigilance pesant sur les acteurs économiques, les exposant à des poursuites judiciaires et à des sanctions d'une sévérité croissante. D'autre part, les marchés financiers intègrent désormais les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans l'évaluation des risques, pénalisant les entreprises associées à des violations des droits humains ou au financement de la violence.

Ces risques méritent une analyse approfondie parce qu'ils illustrent un changement de paradigme fondamental : la responsabilité des acteurs économiques dans les conflits armés n'est plus seulement une question morale, mais une réalité juridique et financière aux implications concrètes. Les entreprises qui négligent ces enjeux s'exposent à des contentieux coûteux, à des atteintes irréparables à leur réputation et à des pertes financières substantielles.

Ce second chapitre se propose d'examiner les deux catégories principales de risques auxquels s'exposent les investisseurs impliqués dans le financement des conflits. Nous analyserons d'abord le cadre juridique applicable et les mécanismes de mise en cause de la responsabilité des acteurs économiques (**Section 1**). Nous étudierons ensuite les répercussions financières de cette implication, tant en termes de sanctions économiques que de dépréciation de la valeur des investissements (**Section 2**).

Section 1. Les risques juridiques

L'environnement juridique encadrant les activités des entreprises dans les zones de conflit s'est considérablement densifié au cours des deux dernières décennies. Plusieurs niveaux normatifs s'articulent pour former un maillage de plus en plus contraignant, dont l'analyse révèle deux dimensions complémentaires : d'une part, les mécanismes de responsabilité pénale et civile des acteurs économiques (A), et d'autre part, les risques liés aux régimes de sanctions et aux obligations de conformité (B).

A. Les mécanismes de responsabilité pénale et civile

L'évolution du droit pénal international et des législations nationales a profondément modifié l'exposition des entreprises au risque de poursuites judiciaires pour leur implication dans des conflits armés. Cette évolution s'est opérée à travers deux vecteurs principaux : le développement d'un cadre normatif international imposant des obligations de diligence et la multiplication des poursuites judiciaires nationales .

1. Le cadre normatif international et les obligations de diligence raisonnable

Au niveau international, les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme, adoptés en 2011, constituent le référentiel fondamental. Ils établissent une obligation de « diligence raisonnable » (due diligence) imposant aux entreprises d'identifier, de prévenir et d'atténuer les incidences négatives de leurs activités sur les droits humains. Bien que ces principes ne soient pas juridiquement contraignants en tant que tels, ils ont inspiré de nombreuses législations nationales et servent de référence dans les contentieux²⁵.

Le droit international humanitaire peut également être mobilisé. Les entreprises qui contribuent sciemment à des violations graves crimes de guerre, crimes contre l'humanité peuvent voir leur responsabilité engagée devant des juridictions internationales ou nationales compétentes en matière de crimes internationaux. La jurisprudence des tribunaux pénaux internationaux a établi que la complicité économique dans de tels crimes est punissable. Le droit pénal international, traditionnellement centré sur la responsabilité individuelle, n'exclut pas l'engagement de poursuites à l'encontre des personnes physiques agissant pour le compte d'entreprises impliquées dans des conflits armés. Les précédents historiques des procès de Nuremberg, notamment les affaires I.G. Farben et Krupp, ont établi que les dirigeants d'entreprises pouvaient être tenus pénalement responsables de crimes de guerre et de crimes contre l'humanité commis dans le cadre de leurs activités économiques²⁶.

Plusieurs États ont transposé ces exigences en droit interne. La France a adopté en 2017 la loi sur le devoir de vigilance, imposant aux grandes entreprises d'établir un plan de vigilance couvrant leurs activités propres ainsi que celles de leurs filiales et sous-traitants²⁷. Cette loi

²⁵ ONU, *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme* (Rapport Ruggie, 2011, A/HRC/17/31)

²⁶ JusticeInfo.net, *A Nuremberg, « on s'est mis à juger des cadres et dirigeants d'entreprise »* → <https://www.justiceinfo.net/fr/106268-nuremberg-juger-cadres-dirigeants-entreprise.html>

²⁷ LOI n° 2017-399 du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre (1), [Loi n° 2017-399 du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre \(1\) - Légifrance](#)

permet aux victimes d'engager la responsabilité civile des entreprises défailtantes. L'Union européenne a suivi cette voie avec la directive sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité (Corporate Sustainability Due Diligence Directive CS3D), adoptée en 2024, qui harmonise ces obligations à l'échelle européenne et prévoit des sanctions administratives significatives²⁸.

2. La multiplication des poursuites judiciaires nationales

Cette approche a connu un renouveau significatif ces dernières décennies. Plusieurs juridictions nationales ont engagé des poursuites contre des entreprises ou leurs dirigeants pour complicité dans des violations graves des droits humains. L'affaire Lafarge, dans laquelle le cimentier français a été mis en examen pour complicité de crimes contre l'humanité en raison de ses activités en Syrie entre 2013 et 2014, illustre cette évolution. L'entreprise est accusée d'avoir versé des fonds à des groupes armés, dont l'organisation État islamique, afin de maintenir ses opérations sur le territoire syrien²⁹. Cette affaire constitue un précédent majeur susceptible d'influencer durablement la perception du risque pénal par les acteurs économiques³⁰.

De même, aux États-Unis, l'Alien Tort Statute a permis l'engagement de poursuites civiles contre des entreprises pour leur participation à des violations des droits de l'homme commises à l'étranger. Bien que la jurisprudence récente de la Cour suprême, notamment dans les affaires *Kiobel v. Royal Dutch Petroleum* (2013) et *Jesner v. Arab Bank* (2018), ait restreint la portée extraterritoriale de ce texte, le risque contentieux demeure significatif pour les entreprises américaines ou celles ayant des liens substantiels avec le territoire des États-Unis³¹. Des affaires ont ainsi été intentées à l'encontre de sociétés ayant exercé des activités au Soudan, en Libye, en Syrie, en Birmanie, en République démocratique du Congo, ou encore dans le contexte des conflits israélo-palestinien et russo-ukrainien.

B. Les risques liés aux régimes de sanctions et aux obligations de conformité

Au-delà des mécanismes de responsabilité directe, les investisseurs s'exposent également aux risques découlant des régimes de sanctions internationaux et des obligations de conformité qui en résultent. Ces risques présentent deux dimensions complémentaires : les sanctions

²⁸ 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 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

²⁹ Cour de cassation, chambre criminelle, 7 septembre 2021, n° 19-87.367.

³⁰ Brabant (S.) & Savourey (E.), "The Lafarge Case: A New Era for Corporate Liability, *Business and Human Rights Journal*.

³¹ Clapham, Andrew, *Human Rights Obligations of Non-State Actors*, Oxford, 2006

internationales proprement dites et les obligations de due diligence qui s'imposent aux acteurs économiques.

1. Les régimes de sanctions internationales

Les investisseurs s'exposent aux régimes de sanctions adoptés par l'ONU, l'Union européenne ou les États-Unis (OFAC). Ces sanctions peuvent cibler des individus, des entités ou des secteurs économiques entiers dans des zones de conflit. Toute transaction avec des personnes ou entités sanctionnées expose les entreprises à des poursuites pénales et à des amendes considérables, pouvant atteindre plusieurs milliards de dollars dans les cas les plus graves.

L'affaire BNP Paribas, condamnée en 2014 par les autorités américaines à une amende record de près de 9 milliards de dollars pour violation des sanctions américaines contre le Soudan, l'Iran et Cuba, illustre l'ampleur du risque financier associé à la non-conformité³². De même, les sanctions adoptées dans le contexte du conflit russo-ukrainien ont contraint de nombreuses entreprises occidentales à réévaluer leurs activités et à mettre en œuvre des mesures de désengagement, sous peine de s'exposer à des poursuites³³.

2. Les obligations de due diligence et de conformité financière

Les obligations de vigilance imposées par ces régimes de sanctions s'étendent désormais à l'ensemble des chaînes d'approvisionnement. Les entreprises sont tenues de s'assurer que leurs partenaires commerciaux, fournisseurs et clients ne figurent pas sur les listes de personnes ou d'entités sanctionnées. Cette obligation de due diligence, renforcée par les recommandations du Groupe d'action financière (GAFI), impose aux acteurs économiques de mettre en place des procédures internes de conformité adaptées à la complexité de leurs activités.

Ces obligations couvrent notamment l'identification et la vérification de l'identité des clients (Know Your Customer KYC), la vigilance renforcée pour les clients à haut risque et les personnes politiquement exposées (PPE), ainsi que le signalement des opérations suspectes aux cellules de renseignement financier nationales. Les institutions financières internationales ont développé des systèmes automatisés de filtrage des noms et de surveillance des transactions permettant d'identifier les opérations potentiellement liées à des personnes sanctionnées ou à des activités suspectes.

³² U.S. Department of Justice, *BNP Paribas Plea Agreement*, 2014.

³³ La Finance pour Tous, *BNP Paribas paiera une amende de 8,834 milliards de dollars*, juillet 2014 → <https://www.lafinancepourtous.com/2014/07/03/bnp-paribas-paiera-une-amende-de-8834-milliards-de-dollars/>

Les risques juridiques auxquels s'exposent les investisseurs opérant dans des zones de conflit revêtent ainsi une dimension croissante, tant au niveau national qu'international. Ces risques résultent de l'évolution progressive du droit international et des législations nationales vers une responsabilisation accrue des acteurs économiques pour leur contribution, directe ou indirecte, aux violations des droits fondamentaux et du droit international humanitaire. Ils forment un ensemble cohérent et cumulatif avec les risques financiers et réputationnels qui doivent être examinés à présent.

Section 2. Les risques financiers et réputationnels

Au-delà des sanctions juridiques, l'implication dans le financement des conflits génère des risques financiers et réputationnels majeurs qui affectent directement la valorisation des entreprises et la rentabilité des investissements. Ces risques, longtemps négligés au profit d'une analyse exclusivement juridique, constituent aujourd'hui une préoccupation centrale pour les acteurs économiques et les marchés financiers. Leur analyse peut être structurée autour de deux dimensions : les risques financiers directs liés à l'instabilité et aux sanctions (A), et les risques indirects découlant de la dégradation de la réputation et de l'image (B).

A. Les risques financiers directs liés à l'instabilité et aux sanctions

L'implication dans des zones de conflit expose les investisseurs à des risques financiers spécifiques qui opèrent à travers deux vecteurs principaux : l'impact des sanctions économiques internationales sur l'activité et les pertes directes liées à l'instabilité des environnements d'investissement .

1. L'impact des sanctions économiques sur la valeur des investissements

Les sanctions internationales ne se limitent pas à des interdictions commerciales. Elles peuvent entraîner le gel des avoirs, l'exclusion des systèmes de paiement internationaux (notamment SWIFT), et l'impossibilité d'accéder aux marchés financiers des grandes économies. Les entreprises sanctionnées voient leurs partenariats commerciaux se dissoudre et leur accès au crédit se tarir brutalement.

L'exemple des sanctions imposées à la Russie à partir de 2022 illustre l'ampleur de ces conséquences : de nombreuses entreprises occidentales ont dû se retirer précipitamment du marché russe, enregistrant des pertes de plusieurs dizaines de milliards d'euros. Ces situations ont également été observées dans le contexte des conflits en Syrie, au Yémen ou en Libye, où les restrictions imposées sur les mouvements de capitaux, les contrôles des changes ou

l'effondrement des systèmes bancaires locaux ont empêché les investisseurs de rapatrier leurs bénéfices ou de récupérer leurs capitaux.

2. Les pertes opérationnelles et les risques liés à l'instabilité sécuritaire

Les investissements réalisés dans des zones de conflit sont exposés à des risques financiers spécifiques liés à l'instabilité sécuritaire et politique de ces environnements. La destruction d'actifs, l'interruption des activités, l'impossibilité d'exécuter des contrats ou encore l'expropriation par des acteurs étatiques ou non étatiques constituent autant de sources potentielles de pertes financières.

Le risque de change et le risque de transfert sont également exacerbés dans ces contextes. Par ailleurs, les entreprises opérant dans des zones de conflit s'exposent à des risques opérationnels directs : destruction d'infrastructures, enlèvements de personnel, interruption des chaînes d'approvisionnement. Ces aléas peuvent compromettre la viabilité même des investissements et générer des pertes totales. Les mécanismes d'assurance contre les risques politiques, tels que ceux proposés par l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA, filiale du Groupe Banque mondiale), ne couvrent pas toujours l'intégralité des pertes, et les procédures d'indemnisation s'avèrent souvent longues et incertaines³⁴.

B. Les risques indirects : dégradation réputationnelle et exclusion des marchés financiers responsables

Aux risques financiers directs s'ajoutent des risques indirects dont l'ampleur est désormais reconnue comme potentiellement aussi dévastatrice pour la valeur des entreprises. Ces risques s'articulent autour de deux phénomènes complémentaires : la montée en puissance des critères ESG dans les décisions d'investissement et les conséquences économiques du risque réputationnel.

1. La montée en puissance des critères ESG et l'exclusion des marchés financiers responsables

Les marchés financiers accordent une importance croissante aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Les fonds d'investissement institutionnels fonds de pension, fonds souverains, gestionnaires d'actifs excluent de plus en plus les entreprises associées à des violations des droits humains ou à des activités dans des zones de conflit. Selon une étude de la

³⁴ **Banque mondiale**, *Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) — Rapport annuel* → <https://www.banquemondiale.org/fr/about/annual-report/miga>

Global Sustainable Investment Alliance, les actifs gérés selon des critères ESG représentaient plus de 35 000 milliards de dollars en 2024. Les entreprises exclues de ces portefeuilles subissent une réduction de leur base d'investisseurs et une augmentation de leur coût du capital³⁵.

Nombre d'investisseurs institutionnels, notamment les fonds souverains et les fonds de pension, ont adopté des politiques d'exclusion visant à exclure de leurs portefeuilles les entreprises impliquées dans des activités controversées. Le Fonds de pension du gouvernement norvégien (Government Pension Fund Global), l'un des plus importants au monde, a ainsi exclu plusieurs entreprises pour leur implication dans des violations graves des droits de l'homme dans des zones de conflit, établissant un précédent influent pour l'industrie de la gestion d'actifs.

2. Le risque réputationnel et ses conséquences économiques

La réputation constitue un actif immatériel essentiel pour toute entreprise. L'association avec des conflits armés ou des violations des droits humains peut provoquer des campagnes de boycott, une couverture médiatique négative et une perte de confiance des consommateurs et partenaires commerciaux. Des études ont démontré que les scandales éthiques peuvent entraîner une dépréciation boursière significative parfois supérieure à 20 % de la capitalisation et des effets durables sur la perception de la marque. La reconstruction de la réputation exige des années d'efforts et des investissements considérables³⁶.

L'exposition médiatique des violations des droits humains et des atteintes au droit international humanitaire, amplifiée par le développement des réseaux sociaux et des campagnes menées par les organisations non gouvernementales, peut entraîner des conséquences désastreuses pour l'image et la crédibilité des entreprises mises en cause. Les campagnes de dénonciation menées par des organisations telles que Global Witness, Amnesty International ou Human Rights Watch ont contribué à mettre en lumière le rôle de certaines entreprises dans le financement de conflits ou dans des violations des droits fondamentaux. L'affaire Shell au Nigeria dans les années 1990 ou les controverses entourant les activités de Total en Birmanie illustrent l'ampleur du risque réputationnel auquel s'exposent les entreprises³⁷.

³⁵ [GSIA](#)

³⁶ [Reputation and Its Risks](#)

³⁷ Business & Human Rights Resource Centre, *Procès Shell, exécutions au Nigeria (Kiobel v Shell, Pays-Bas)* → <https://www.business-humanrights.org/fr/latest-news/shell-lawsuit-re-executions-in-nigeria-kiobel-v-shell-filed-in-the-netherlands/>

Les risques liés au financement des conflits armés forment ainsi un ensemble cohérent et cumulatif. Les entreprises qui négligent leurs obligations de vigilance s'exposent simultanément à des poursuites judiciaires, à des sanctions économiques, à une exclusion des marchés financiers responsables et à une dégradation durable de leur image. Cette convergence des risques juridiques et financiers incite un nombre croissant d'acteurs économiques à adopter des politiques de prévention rigoureuses non seulement par conviction éthique, mais aussi par calcul rationnel de leurs intérêts à long terme. C'est précisément ce constat qui fonde la nécessité d'une prévention renforcée du risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux, que nous examinerons dans la seconde partie de ce mémoire.

PARTIE II. LA NECESSITE D'UNE PREVENTION DU RISQUE DE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMEES PAR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

L'analyse conduite dans la première partie a permis de mettre en évidence l'ampleur du phénomène d'imbrication entre investissements internationaux et dynamiques conflictuelles. Il est désormais établi que les flux de capitaux transnationaux peuvent, dans certaines conditions, contribuer directement ou indirectement au financement de conflits armés, exposant par là même les acteurs économiques à des risques juridiques et financiers considérables. Ce constat appelle une réponse normative à la hauteur des enjeux : si le problème est réel et ses conséquences documentées, la question qui se pose avec acuité est celle de l'adéquation des instruments juridiques existants à la prévention effective de ce risque.

Or, force est de constater que le droit international, tel qu'il est aujourd'hui constitué, n'offre qu'une réponse partielle et insuffisante à ce défi. Le cadre normatif applicable aux investissements internationaux en zones de conflit souffre d'une double carence structurelle : il a historiquement été conçu pour protéger les investisseurs et non pour encadrer les externalités négatives de leurs activités, et il demeure fragmenté entre des instruments relevant d'ordres juridiques distincts dont l'articulation est défailante. Cette insuffisance normative, loin d'être un détail technique, constitue un vide juridique dont les conséquences humanitaires et sécuritaires sont graves.

La nécessité d'une prévention renforcée s'impose donc avec une évidence croissante. Elle est portée par une double logique : une logique d'efficacité, car les conflits armés financés par des

circuits économiques internationaux ne pourront être durablement endigués sans un encadrement juridique contraignant des acteurs qui y contribuent ; et une logique de cohérence, car il serait paradoxal que le droit international continue de garantir aux investisseurs une protection extensive tout en demeurant indifférent aux usages que leurs activités font de ces protections dans des contextes de violence armée.

Cette seconde partie se propose d'examiner, dans toutes ses dimensions, la nécessité d'une prévention du risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux. Cette démarche suppose d'abord de dresser un diagnostic rigoureux du cadre juridique existant, afin d'en identifier avec précision les lacunes et les insuffisances qui compromettent son effectivité (**Chapitre I**). Elle implique ensuite de tracer les voies d'un renforcement nécessaire des mécanismes de prévention et de lutte contre ce phénomène, en articulant perfectionnement des instruments normatifs et responsabilisation accrue des acteurs économiques internationaux (**Chapitre II**).

Chapitre I. Un encadrement juridique lacunaire face au risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux

L'imbrication croissante entre activités économiques internationales et dynamiques conflictuelles a progressivement conduit la communauté internationale à élaborer des instruments visant à prévenir et réguler le risque de financement des conflits armés par les flux d'investissements. Cet encadrement, fruit d'une construction normative éclatée, associe des mécanismes issus du droit international public, du droit économique et de la régulation financière. Toutefois, malgré la diversité apparente de cet arsenal juridique, force est de constater qu'il demeure structurellement insuffisant pour appréhender efficacement un phénomène caractérisé par son opacité, sa transnationalité et sa capacité d'adaptation constante aux évolutions du cadre réglementaire.

L'analyse de ce dispositif impose dès lors une double démarche : examiner d'abord les instruments existants de prévention et de régulation, dont la fragmentation constitue une caractéristique majeure (**Section 1**), avant d'en identifier les insuffisances qui compromettent son effectivité (**Section 2**).

Section 1. Les instruments de prévention et de régulation : un arsenal fragmenté

La prévention du financement des conflits armés par les investissements internationaux mobilise un ensemble hétérogène d'instruments juridiques, relevant tant du droit international public que des régulations économiques et financières. Cette diversité, loin de constituer une

force, traduit l'absence d'une approche globale et cohérente du phénomène. L'examen de ces mécanismes révèle une architecture normative dispersée entre les dispositifs de droit international public (A) et les mécanismes de régulation économique et financière (B).

A- Les dispositifs de droit international public

Le droit international public offre plusieurs instruments susceptibles de contribuer à la prévention du financement des conflits armés. Ces mécanismes, principalement développés dans le cadre des Nations Unies, reposent sur une logique de restriction des flux économiques à destination des acteurs impliqués dans des situations conflictuelles.

1- Le régime des sanctions économiques ciblées du Conseil de sécurité

Le Conseil de sécurité des Nations Unies dispose, en vertu du Chapitre VII de la Charte, de la compétence d'adopter des mesures coercitives non militaires à l'encontre des États, entités ou individus dont le comportement constitue une menace contre la paix et la sécurité internationales. Parmi ces mesures, les sanctions économiques ciblées occupent une place centrale dans la stratégie de prévention du financement des conflits.

Les sanctions adoptées par le Conseil de sécurité revêtent plusieurs formes, dont la combinaison vise à asphyxier économiquement les acteurs impliqués dans les conflits :

Tout d'abord, les embargos sur les armes constituent l'instrument le plus directement lié à la prévention des conflits. Ils interdisent la fourniture, la vente ou le transfert d'armements et de matériels connexes à destination d'un État ou d'un groupe armé déterminé. De tels embargos ont été imposés, entre autres, à l'encontre de la République démocratique du Congo (résolution 1493 de 2003)³⁸, du Soudan (résolution 1556 de 2004), de la Libye (résolution 1970 de 2011) et de la République centrafricaine (résolution 2127 de 2013)³⁹.

Ensuite, il y a le gel des avoirs financiers qui vise à immobiliser les ressources économiques des personnes physiques ou morales inscrites sur les listes de sanctions. Ce mécanisme empêche les individus ou entités désignés d'accéder à leurs comptes bancaires, placements financiers et autres actifs détenus dans les États membres des Nations Unies.

Les restrictions commerciales sectorielles quant à elle ciblent des secteurs économiques spécifiques dont l'exploitation alimente les conflits. Ainsi, des interdictions ont été imposées

³⁸ ONU, *Résolution 1493 (2003), RDC, embargo sur les armes* → <https://main.un.org/securitycouncil/fr/sanctions/information>

³⁹ **Rapports des Groupes d'experts sur la RDC** (notamment S/2021/560, S/2022/797) documentant les liens entre minerais et financement des conflits.

sur le commerce des diamants bruts en provenance de certaines zones (Côte d'Ivoire, Liberia), du charbon de bois somalien ou encore du pétrole libyen à certaines périodes.

Les interdictions de voyager complètent ce dispositif en restreignant la liberté de circulation des personnes désignées, limitant ainsi leur capacité à conduire des transactions internationales.

La mise en œuvre des régimes de sanctions repose sur des comités spécialisés, créés pour chaque situation géographique concernée. Ces organes subsidiaires du Conseil de sécurité sont chargés de : superviser l'application des mesures décidées, examiner les demandes d'inscription ou de radiation des listes, accorder des dérogations humanitaires ou encore recevoir et analyser les rapports des États membres sur les mesures prises.

Certains régimes de sanctions bénéficient en outre de l'appui de groupes d'experts indépendants, mandatés pour enquêter sur les violations et formuler des recommandations. Ces panels ont joué un rôle déterminant dans la documentation des circuits de financement des conflits, notamment en République démocratique du Congo où leurs travaux ont mis en lumière les liens entre exploitation des ressources naturelles et perpétuation du conflit.

2- Les mécanismes de certification et de traçabilité des ressources naturelles

Face au constat que l'exploitation et le commerce de certaines ressources naturelles alimentent directement les conflits armés, la communauté internationale a développé des mécanismes spécifiques de certification et de traçabilité visant à rompre le lien entre ressources et violence.

- Le Processus de Kimberley : un modèle pionnier

Institué en 2003, le Système de certification du Processus de Kimberley (SCPK) constitue la première initiative multilatérale de régulation d'une ressource naturelle explicitement liée au financement des conflits. Ce mécanisme trouve son origine dans la prise de conscience, à la fin des années 1990, du rôle joué par le commerce des « diamants de sang » dans le financement des guerres civiles en Angola, en Sierra Leone et en République démocratique du Congo.

Le SCPK repose sur un système de certification des exportations de diamants bruts. Chaque État participant s'engage à : n'exporter des diamants bruts que dans des conteneurs inviolables accompagnés d'un certificat validé par une autorité gouvernementale, n'importer que des diamants bruts accompagnés d'un tel certificat, mettre en place des contrôles internes garantissant qu'aucun diamant de conflit n'entre dans la chaîne d'approvisionnement ou encore collecter et publier des statistiques sur la production et le commerce des diamants.

La force du Processus de Kimberley réside dans son caractère tripartite, associant États, industrie diamantaire et organisations de la société civile dans sa gouvernance. Ses décisions sont prises par consensus lors des sessions plénières annuelles, et un mécanisme d'examen par les pairs permet de vérifier la conformité des systèmes nationaux de contrôle.

- L'extension aux minerais de conflit : les initiatives post-Kimberley

Le modèle du Processus de Kimberley a inspiré le développement d'initiatives similaires pour d'autres ressources naturelles, en particulier les minerais dont l'exploitation dans l'est de la République démocratique du Congo a été identifiée comme un facteur majeur de perpétuation du conflit.

Les travaux du Groupe d'experts des Nations Unies sur la RDC ont établi que l'extraction et le commerce de l'étain, du tantale, du tungstène et de l'or (désignés par l'acronyme « 3TG ») constituaient une source de financement substantielle pour les groupes armés opérant dans la région des Grands Lacs. Cette documentation a conduit à l'émergence de plusieurs initiatives normatives :

D'abord le Guide OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque (2011, révisé en 2016) qui établit un cadre de référence pour les entreprises souhaitant s'assurer que leurs achats de minerais ne contribuent pas au financement de conflits ou à des violations des droits de l'homme. Ce guide, bien que non contraignant, a acquis une autorité considérable et sert de fondement aux réglementations adoptées ultérieurement.

Ensuite la section 1502 du Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (2010) qui impose aux entreprises cotées aux États-Unis de vérifier et de divulguer si les minerais de conflit présents dans leurs produits proviennent de la RDC ou de pays adjacents, et de décrire les mesures de diligence raisonnable mises en œuvre.

Et enfin le Règlement (UE) 2017/821 qui établit des obligations de diligence raisonnable pour les importateurs de l'Union européenne d'étain, de tantale, de tungstène et d'or provenant de zones de conflit ou à haut risque. Entré pleinement en vigueur le 1er janvier 2021, ce règlement impose aux importateurs au-delà de certains seuils de mettre en place un système de gestion conforme au Guide de l'OCDE.

B- Les mécanismes de régulation économique et financière

Au-delà des instruments spécifiques du droit international public, la prévention du financement des conflits armés s'appuie également sur des dispositifs de régulation économique et financière qui, sans viser directement cet objectif, contribuent indirectement à restreindre les flux financiers susceptibles d'alimenter les situations conflictuelles.

1- Le dispositif international de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Le Groupe d'Action Financière (GAFI), créé en 1989 à l'initiative du G7, a élaboré un corpus de recommandations devenues la référence mondiale en matière de prévention du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme (LCB-FT). Si ces standards ne ciblent pas explicitement le financement des conflits armés, leur mise en œuvre contribue à renforcer la transparence des flux financiers internationaux et à détecter les transactions suspectes.

- Les obligations de vigilance imposées aux institutions financières

Les recommandations du GAFI imposent aux institutions financières un ensemble d'obligations de vigilance (*due diligence*) à l'égard de leur clientèle⁴⁰.

Parmi ces obligations, il y a tout d'abord l'identification et la vérification de l'identité des clients (*Know Your Customer* - KYC) qui implique que les établissements financiers doivent identifier leurs clients et vérifier leur identité sur la base de documents fiables, ainsi qu'identifier les bénéficiaires effectifs des personnes morales.

Ensuite, il y a la vigilance renforcée pour les clients à haut risque qui requière que des mesures accrues s'appliquent aux personnes politiquement exposées (PPE), aux relations de correspondance bancaire transfrontalière et aux transactions présentant un risque élevé de blanchiment.

De plus nous avons la conservation des documents qui implique que les institutions doivent conserver pendant au moins cinq ans les documents relatifs à l'identification des clients et aux transactions effectuées.

⁴⁰ **GAFI**, *Les Recommandations du GAFI*, 2012, mise à jour octobre 2025 → <https://www.fatf-gafi.org/fr/publications/Recommandationsgafi/Recommandations-gafi.html>

Il y a enfin le signalement des opérations suspectes à travers lequel toute transaction présentant des caractéristiques inhabituelles ou pour laquelle il existe des soupçons de blanchiment doit être déclarée aux cellules de renseignement financier nationales.

- Les listes de sanctions et le filtrage des transactions

Les institutions financières sont tenues de filtrer leurs transactions au regard des listes de sanctions adoptées par les Nations Unies, l'Union européenne et les autorités nationales. Ce filtrage vise à détecter et bloquer les opérations impliquant des personnes ou entités faisant l'objet de mesures de gel des avoirs ou d'autres restrictions financières.

Les établissements financiers internationaux ont ainsi développé des systèmes automatisés de filtrage des noms (*name screening*) et de surveillance des transactions (*transaction monitoring*) permettant d'identifier les opérations potentiellement liées à des personnes sanctionnées ou à des activités suspectes.

2- Les cadres normatifs relatifs à la responsabilité des entreprises

L'émergence progressive de standards internationaux relatifs à la responsabilité des entreprises en matière de droits de l'homme offre un cadre complémentaire pour la prévention du financement des conflits armés.

- Les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme

Adoptés en 2011 par le Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, les Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme (dits « Principes Ruggie », du nom du Représentant spécial du Secrétaire général qui les a élaborés) établissent un cadre de référence articulé autour de trois piliers :

D'abord l'obligation des États de protéger les droits de l'homme contre les atteintes commises par des tiers, y compris les entreprises, par des mesures appropriées de politique, de réglementation et de recours.

Ensuite, la responsabilité des entreprises de respecter les droits de l'homme, ce qui implique d'éviter de porter atteinte aux droits d'autrui et de remédier aux incidences négatives dans lesquelles elles ont une part.

Et enfin, l'accès des victimes à des voies de recours effectives, tant judiciaires qu'extrajudiciaires.

Ces principes introduisent notamment le concept de diligence raisonnable en matière de droits de l'homme (*human rights due diligence*), processus par lequel les entreprises doivent identifier, prévenir, atténuer et rendre compte de la manière dont elles traitent leurs incidences négatives sur les droits de l'homme. Cette obligation s'étend aux activités propres de l'entreprise ainsi qu'à celles directement liées à ses opérations, produits ou services par ses relations commerciales.

- Les Principes volontaires sur la sécurité et les droits de l'homme

Adoptés en 2000 à l'initiative des gouvernements américain et britannique, les Principes volontaires sur la sécurité et les droits de l'homme (*Voluntary Principles on Security and Human Rights*) constituent un cadre spécifique destiné aux entreprises extractives opérant dans des zones à risque. Ces principes visent à guider les entreprises dans le maintien de la sécurité de leurs opérations d'une manière qui respecte les droits de l'homme et les libertés fondamentales.

Les Principes volontaires abordent notamment : l'évaluation des risques liés à l'environnement sécuritaire, les relations avec les forces de sécurité publiques et les relations avec les prestataires de sécurité privés.

Bien qu'ils ne traitent pas directement du financement des conflits, ces principes contribuent à encadrer les interactions entre entreprises et acteurs armés dans les zones de conflit, limitant ainsi potentiellement les transferts de ressources au bénéfice de ces derniers.

3- Les standards de l'investissement responsable

Le développement de l'investissement socialement responsable (ISR) et l'intégration croissante des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions d'investissement offrent un levier supplémentaire pour la prévention du financement des conflits.

- Les Principes pour l'investissement responsable des Nations Unies

Lancés en 2006 sous l'égide du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et du Pacte mondial, les Principes pour l'investissement responsable (PRI) constituent un cadre d'engagement volontaire pour les investisseurs institutionnels. Les signataires s'engagent notamment à : Intégrer les questions ESG dans leurs processus d'analyse et de décision d'investissement, être des actionnaires actifs et intégrer les questions ESG dans leurs politiques et pratiques d'actionnaires et promouvoir l'acceptation et la mise en œuvre des Principes dans le secteur de l'investissement.

- Les politiques d'exclusion des investisseurs institutionnels

Nombre d'investisseurs institutionnels, notamment les fonds souverains et les fonds de pension, ont adopté des politiques d'exclusion visant à exclure de leurs portefeuilles les entreprises impliquées dans des activités controversées⁴¹. Ces politiques couvrent généralement : les fabricants d'armes prohibées (mines antipersonnel, armes à sous-munitions, armes nucléaires), les entreprises impliquées dans de graves violations des droits de l'homme et les entreprises contribuant à la dégradation environnementale grave.

Le Fonds de pension du gouvernement norvégien (*Government Pension Fund Global*), l'un des plus importants au monde, a ainsi exclu plusieurs entreprises pour leur implication dans des violations graves des droits de l'homme dans des zones de conflit, établissant un précédent influent pour l'industrie de la gestion d'actifs⁴².

Section2. Les insuffisances d'un cadre normatif en quête d'effectivité

Si l'arsenal juridique décrit précédemment témoigne d'une prise de conscience progressive de la communauté internationale, son efficacité demeure profondément limitée. L'analyse des insuffisances de ce cadre normatif révèle des lacunes tant structurelles (A) qu'opérationnelles (B), compromettant gravement sa capacité à prévenir effectivement le financement des conflits armés par les investissements internationaux.

A- Les lacunes structurelles du dispositif

L'architecture normative de prévention du financement des conflits armés souffre de faiblesses congénitales qui en limitent intrinsèquement la portée. Ces insuffisances structurelles tiennent tant à la fragmentation du cadre juridique qu'à la prédominance d'instruments non contraignants.

1- La fragmentation normative : un obstacle à la cohérence du dispositif

- La dispersion entre ordres juridiques

Le cadre juridique applicable au financement des conflits armés se caractérise par son éclatement entre différents ordres juridiques international, régional et national sans qu'une articulation claire entre ces niveaux ne soit établie.

⁴¹ **Zonebourse**, *Le fonds souverain norvégien exclut des entreprises pour risque inacceptable de violations*, 2022 → <https://www.zonebourse.com>

⁴² **Business & Human Rights Resource Centre**, *Fonds de pension norvégien — Caterpillar exclusion*, 2024 → <https://www.business-humanrights.org/fr/dernières-actualités/norvège-le-fonds-de-pension-norvégien-se-désengage-de-caterpillar/>

Au niveau international, les mécanismes relèvent de forums distincts (Conseil de sécurité, OCDE, GAFI, initiatives multipartites) dont les mandats, les compositions et les modes de fonctionnement diffèrent substantiellement. Au niveau régional, l'Union européenne a développé son propre corpus réglementaire, parfois en avance sur les standards internationaux, mais dont l'application extraterritoriale demeure limitée. Au niveau national, les législations varient considérablement d'un État à l'autre, créant des disparités qui peuvent être exploitées par les acteurs cherchant à contourner les obligations les plus strictes.

Cette superposition de normes génère des risques de contradictions normatives, lorsque des instruments adoptés dans des enceintes différentes imposent des obligations incompatibles ou définissent différemment les mêmes concepts. Des lacunes réglementaires, car certaines situations n'étant couvertes par aucun instrument faute de compétence claire. De forum shopping, car les opérateurs économiques peuvent choisir de structurer leurs activités dans les juridictions les moins contraignantes.

- Le cloisonnement entre domaines du droit

La prévention du financement des conflits armés se situe au carrefour de plusieurs branches du droit qui, traditionnellement, évoluent de manière largement autonome : le droit international humanitaire, qui régit la conduite des hostilités et la protection des personnes ; Le droit international pénal, qui définit les crimes internationaux et les modalités de leur répression ; Le droit international des investissements, qui encadre la protection des investissements étrangers ; Le droit de la régulation financière, qui vise à assurer la stabilité et l'intégrité du système financier ; Le droit international des droits de l'homme, qui établit les obligations des États en matière de protection des droits fondamentaux.

Ces différentes branches du droit n'ont pas été conçues pour appréhender de manière intégrée le phénomène du financement des conflits. Leurs concepts, leurs mécanismes et leurs institutions ne sont pas nécessairement compatibles, ce qui rend difficile l'élaboration d'une réponse juridique globale et cohérente.

2- La prédominance de la *soft law* : un cadre dépourvu de force contraignante

- L'absence d'un instrument universel contraignant

Il n'existe à ce jour aucune convention internationale contraignante spécifiquement consacrée à la prévention du financement des conflits armés par les investissements privés. Les instruments les plus directement pertinents le Guide de l'OCDE sur le devoir de diligence, les Principes

directeurs des Nations Unies, les Principes volontaires sur la sécurité et les droits de l'homme relèvent de la *soft law* et ne créent pas d'obligations juridiquement contraignantes pour leurs destinataires⁴³.

Cette prépondérance des instruments non contraignants présente plusieurs conséquences :

- L'adhésion volontaire : l'application de ces standards dépend du bon vouloir des acteurs concernés, qu'il s'agisse des États ou des entreprises.
- L'absence de sanctions : le non-respect de ces instruments n'entraîne pas de conséquences juridiques, limitant leur effet dissuasif.
- L'interprétation variable : en l'absence de mécanisme d'interprétation autoritaire, les standards peuvent être appliqués de manière divergente selon les acteurs.
- Les limites du Processus de Kimberley

Le Processus de Kimberley, souvent présenté comme un modèle de régulation des ressources liées aux conflits, illustre parfaitement les limites des approches fondées sur l'engagement volontaire.

D'un point de vue institutionnel, le SCPK souffre de plusieurs faiblesses :

Parmi ces faiblesses il y a d'abord, la définition restrictive des « diamants de conflit » : le système ne couvre que les diamants utilisés pour financer des mouvements rebelles, excluant les situations où les violences sont perpétrées par des forces gouvernementales ou dans des contextes de répression étatique.

Ensuite, l'absence de mécanisme de sanction effectif : si le SCPK peut suspendre un participant pour non-conformité (comme ce fut le cas pour la République centrafricaine en 2013), cette décision requiert le consensus des participants, rendant son adoption politiquement difficile.

Et enfin, la dépendance à l'égard de l'auto-certification : le système repose largement sur les déclarations des États participants quant à l'origine de leurs diamants, sans vérification indépendante systématique.

Le cas du Zimbabwe a cristallisé ces insuffisances : malgré les allégations de violations massives des droits de l'homme dans les mines de diamants de Marange, le Processus de Kimberley s'est révélé incapable d'apporter une réponse adéquate, les diamants concernés ne

⁴³ *Voluntary Principles on Security and Human Rights* → <https://www.voluntaryprinciples.org/>

correspondant pas à la définition des « diamants de conflit » puisque les violences étaient perpétrées par des forces gouvernementales.

B- Les faiblesses opérationnelles du dispositif

Au-delà de ses lacunes structurelles, le cadre juridique de prévention du financement des conflits armés se heurte à des obstacles opérationnels considérables qui en compromettent l'effectivité pratique.

1- Les défaillances des mécanismes de contrôle et de sanction

- L'identification problématique des flux financiers illicites

La détection des flux financiers contribuant au financement des conflits armés se heurte à des difficultés techniques majeures :

Ces difficultés comprennent, L'opacité des structures de propriété : le recours aux sociétés-écrans, aux trusts et aux montages juridiques complexes permet de dissimuler l'identité des bénéficiaires effectifs des transactions financières. Malgré les progrès réalisés dans l'établissement de registres des bénéficiaires effectifs, de nombreuses juridictions n'imposent toujours pas une transparence suffisante.

Ensuite, l'utilisation des paradis fiscaux et juridictions opaques : certains territoires offrent des conditions propices à la dissimulation des flux financiers, qu'il s'agisse du secret bancaire, de l'absence de coopération avec les autorités étrangères ou de la facilité de création de structures opaques.

Le recours aux circuits financiers parallèles : les systèmes informels de transfert de fonds (*hawala, fei-ch'ien*), les transactions en espèces et, plus récemment, les crypto-actifs permettent de contourner les mécanismes de surveillance du système financier formel.

Et enfin, la fongibilité des ressources : même lorsque des flux spécifiques peuvent être tracés, il est souvent impossible de démontrer qu'ils ont effectivement servi à financer des activités conflictuelles plutôt que d'autres dépenses.

- L'insuffisance des moyens de contrôle

Les autorités nationales chargées de la mise en œuvre des sanctions et de la surveillance des flux financiers disposent rarement de moyens suffisants pour accomplir efficacement leur mission :

Le sous-dimensionnement des administrations : dans de nombreux pays, les services en charge du contrôle des sanctions et de la lutte contre le blanchiment manquent de personnel qualifié et de ressources techniques.

L'asymétrie d'information : les autorités de contrôle font face à des acteurs économiques disposant souvent de ressources supérieures pour structurer leurs opérations de manière à échapper à la surveillance.

Les difficultés de la coopération internationale : l'échange d'informations entre autorités de différents pays se heurte à des obstacles juridiques (protection des données, secret bancaire résiduel), pratiques (incompatibilité des systèmes) et politiques (réticences à partager des informations sensibles).

- La faiblesse des sanctions

Lorsque des violations sont effectivement détectées, les sanctions prononcées s'avèrent souvent insuffisantes pour exercer un effet dissuasif réel :

- L'inadéquation des sanctions pécuniaires : les amendes infligées aux entreprises pour violation des règles de diligence raisonnable ou des sanctions économiques demeurent fréquemment sans proportion avec les profits réalisés grâce aux activités illicites.
- La rareté des poursuites pénales : les poursuites pénales à l'encontre des dirigeants d'entreprises pour des faits liés au financement des conflits restent exceptionnelles, en raison tant des difficultés probatoires que de la réticence des parquets à engager de telles procédures.
- L'absence de réparation pour les victimes : les mécanismes actuels ne prévoient généralement pas de voies de recours permettant aux victimes des conflits financés d'obtenir réparation auprès des acteurs économiques ayant contribué à ces conflits.

2- L'extraterritorialité limitée des législations nationales

- Les obstacles à l'application extraterritoriale du droit

Si certaines législations nationales prévoient une application extraterritoriale de leurs règles en matière de minerais de conflit ou de corruption, cette portée demeure soumise à d'importantes limitations :

- Les critères de rattachement restrictifs : l'application extraterritoriale suppose généralement l'existence d'un lien de rattachement avec l'État normateur (siège de

l'entreprise, cotation boursière, présence sur le marché), ce qui permet aux entreprises de restructurer leurs activités pour échapper à ces obligations.

- Les conflits de juridictions : l'exercice concurrent de compétences extraterritoriales par plusieurs États peut créer des situations de conflit, source d'insécurité juridique pour les opérateurs.
- Les résistances diplomatiques : l'application extraterritoriale du droit suscite régulièrement des protestations de la part des États tiers qui y voient une atteinte à leur souveraineté, limitant la volonté des États normateurs de faire effectivement appliquer leurs règles.
- Le risque de contournement par délocalisation

Face aux obligations imposées par les législations les plus exigeantes, les entreprises peuvent être tentées de :délocaliser leurs activités dans des juridictions moins contraignantes, restructurer leurs chaînes d'approvisionnement pour exclure les entités soumises à ces obligations ou encore recourir à des intermédiaires établis dans des pays tiers pour échapper au champ d'application des règles.

Ces stratégies de contournement risquent non seulement de priver les législations existantes de leur effet utile, mais également de créer des distorsions de concurrence au détriment des entreprises respectueuses de leurs obligations.

3- L'opacité persistante des chaînes de valeur mondiales

- La complexité des circuits d'approvisionnement

Les chaînes de valeur contemporaines se caractérisent par une complexité croissante qui rend particulièrement difficile la traçabilité des ressources et des flux financiers :

- La multiplication des intermédiaires : entre le site d'extraction d'une ressource naturelle et le produit fini, les matières premières peuvent transiter par de nombreux intermédiaires (négociants, fonderies, transformateurs, assembleurs) établis dans différents pays.
- Le mélange des sources : les ressources provenant de différentes origines sont fréquemment mélangées au cours du processus de transformation, rendant impossible l'identification de la provenance exacte des matières incorporées dans un produit donné.
- La sous-traitance en cascade : les entreprises recourent de manière croissante à des sous-traitants et fournisseurs dont elles n'ont parfois qu'une connaissance limitée, particulièrement aux échelons les plus éloignés de la chaîne.

- Les limites des mécanismes de traçabilité

Les systèmes de traçabilité développés pour répondre à ces défis se heurtent à plusieurs obstacles :

D'abord, le coût de la mise en œuvre : les systèmes de traçabilité sophistiqués (marquage physique, certification, technologies blockchain) représentent un coût significatif, particulièrement pour les petits opérateurs.

Ensuite, la fiabilité des données d'entrée : la qualité d'un système de traçabilité dépend de l'exactitude des informations qui y sont introduites. Or, dans les contextes de conflit, les données relatives à l'origine des ressources peuvent être facilement falsifiées.

Et enfin, l'absence d'interopérabilité : la coexistence de multiples systèmes de traçabilité non compatibles entre eux crée des ruptures dans la chaîne d'information et facilite les manipulations.

L'examen du cadre juridique applicable au financement des conflits armés par les investissements internationaux révèle un dispositif à la fois riche dans sa diversité et profondément insuffisant dans son effectivité. Les instruments existants, qu'ils relèvent du droit international public ou de la régulation économique et financière, constituent un arsenal fragmenté dont les différentes composantes ne s'articulent pas en un système cohérent.

Les lacunes de ce cadre normatif sont à la fois structurelles fragmentation, prédominance de la *soft law*, absence d'instrument universel contraignant et opérationnelles faiblesses des mécanismes de contrôle et de sanction, extraterritorialité limitée, opacité des chaînes de valeur. Ces insuffisances compromettent gravement la capacité du droit à remplir sa fonction de prévention et de régulation face à un phénomène qui, par nature, exploite les failles de l'ordre juridique international.

Ce constat impose de repenser en profondeur les modalités de l'encadrement juridique du financement des conflits armés. C'est pourquoi il convient désormais d'examiner les voies d'un renforcement nécessaire des mécanismes existants, tant par le perfectionnement des instruments juridiques que par l'affirmation d'une responsabilisation accrue des acteurs économiques internationaux.

Chapitre II. Le renforcement nécessaire des mécanismes de lutte contre le financement des conflits armés

L'analyse du cadre juridique existant a révélé l'ampleur des lacunes qui compromettent la prévention effective du financement des conflits armés par les investissements internationaux. Face à ce constat, la tentation pourrait être de se résigner à l'insuffisance structurelle d'un système juridique international fondé sur la souveraineté étatique et l'autonomie des acteurs économiques. Pourtant, les évolutions récentes du droit international, conjuguées à la pression croissante exercée par les marchés, les opinions publiques et les victimes, témoignent d'une dynamique normative prometteuse qui mérite d'être amplifiée et approfondie.

Le renforcement des mécanismes de lutte contre le financement des conflits armés doit s'opérer sur deux fronts complémentaires et indissociables. D'une part, il convient de perfectionner les instruments juridiques de prévention et de contrôle, en comblant les failles structurelles identifiées et en renforçant l'effectivité des dispositifs existants (**Section 1**). D'autre part, et de manière tout aussi fondamentale, il importe d'affirmer une responsabilisation accrue des acteurs économiques internationaux, en les intégrant véritablement comme sujets de droit international porteurs d'obligations et non seulement comme bénéficiaires de protections (Section 2).

Section 1. Le perfectionnement des instruments juridiques de prévention et de contrôle

Le perfectionnement des instruments juridiques existants constitue un préalable indispensable à toute amélioration substantielle de la prévention du financement des conflits armés. Ce perfectionnement suppose à la fois une action sur les fondements normatifs du dispositif, par l'adoption d'instruments contraignants et cohérents (A), et un renforcement des mécanismes opérationnels de contrôle et de sanction (B).

A- Le renforcement du cadre normatif : vers une approche intégrée et contraignante

1- L'adoption d'un instrument international universel contraignant

L'absence d'une convention internationale spécifiquement consacrée à la prévention du financement des conflits armés par les investissements privés constitue la lacune la plus fondamentale du dispositif actuel. Comblar ce vide normatif suppose l'élaboration d'un instrument universel contraignant qui viendrait articuler, au sein d'un cadre cohérent, les différentes branches du droit international jusqu'ici cloisonnées.

Un tel instrument devrait, en premier lieu, définir avec précision les obligations incombant aux États en matière de prévention du financement des conflits par les investissements opérant sous

leur juridiction ou leur contrôle. Ces obligations devraient couvrir tant les investissements réalisés sur le territoire de l'État que ceux effectués par des personnes physiques ou morales relevant de sa compétence à l'étranger. Cette approche extraterritoriale, inspirée des précédents offerts par la Convention des Nations Unies contre la corruption ou la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers, permettrait de contrecarrer les stratégies de délocalisation des activités dans des juridictions moins exigeantes.

En second lieu, cet instrument devrait consacrer des obligations de diligence raisonnable directement opposables aux entreprises transnationales, indépendamment de la volonté des États d'accueil de les mettre en œuvre. Cette constitutionnalisation des obligations des entreprises en droit international représenterait une rupture conceptuelle majeure avec le paradigme traditionnel centré sur la responsabilité exclusive des États, mais elle s'inscrirait dans la continuité des évolutions normatives récentes, notamment des travaux en cours au sein du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies en vue de l'adoption d'un traité contraignant sur les entreprises et les droits de l'homme.

Enfin, cet instrument devrait instituer un mécanisme de contrôle et de suivi indépendant, doté de compétences réelles pour examiner les plaintes des victimes, émettre des recommandations et, le cas échéant, constater les violations des obligations des États et des entreprises. L'expérience des comités conventionnels en matière de droits de l'homme offre à cet égard un modèle transposable, sous réserve des adaptations nécessaires à la spécificité du phénomène du financement des conflits.

2- La rationalisation et l'harmonisation des instruments existants

En attendant l'adoption d'un instrument universel dont la négociation s'avérerait nécessairement longue et complexe, des progrès significatifs peuvent être accomplis par une meilleure articulation des instruments existants.

- **L'harmonisation des régimes de sanctions**

La fragmentation des régimes de sanctions adoptés par le Conseil de sécurité, l'Union européenne, les États-Unis et d'autres acteurs génère des incohérences préjudiciables à leur efficacité. Une plus grande coordination entre ces différents systèmes s'impose, notamment par le biais de mécanismes de reconnaissance mutuelle des décisions d'inscription sur les listes de sanctions et d'échange systématique d'informations entre les autorités compétentes.

Par ailleurs, les critères d'inscription sur les listes de sanctions devraient être étendus pour couvrir explicitement les personnes et entités dont les activités économiques contribuent au financement de conflits armés, au-delà des seules violations directes du droit international humanitaire. Cette extension permettrait de mieux appréhender les formes indirectes de contribution au financement des conflits, notamment à travers les chaînes d'approvisionnement complexes.

- **L'extension et le renforcement des mécanismes de certification**

Le modèle du Processus de Kimberley, malgré ses insuffisances, a démontré la faisabilité d'une régulation multilatérale des ressources liées aux conflits. Son extension à d'autres ressources que les diamants notamment les hydrocarbures, dont l'exploitation alimente de nombreux conflits contemporains constituerait une avancée majeure. Une telle extension supposerait d'adapter le modèle pour tenir compte des spécificités de chaque ressource, notamment en termes de chaînes d'approvisionnement et de modes d'extraction.

Plus fondamentalement, les mécanismes de certification existants doivent être réformés pour corriger leurs faiblesses structurelles. Pour le Processus de Kimberley, cela implique notamment d'élargir la définition des « diamants de conflit » pour inclure les situations dans lesquelles les violences sont perpétrées par des forces gouvernementales, de renforcer les exigences en matière de vérification indépendante et de remplacer la règle du consensus par une procédure de décision à la majorité qualifiée pour les mesures de sanction, afin d'éviter les blocages politiques qui ont fragilisé la crédibilité du système.

- **La consécration d'une obligation universelle de diligence raisonnable**

La convergence des législations nationales vers un standard commun de diligence raisonnable est une tendance lourde du droit international contemporain, comme en témoignent la loi française sur le devoir de vigilance de 2017, la directive européenne CS3D de 2024 ou les législations analogues adoptées en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suisse. Cette convergence doit être amplifiée et systématisée par l'adoption d'un standard international contraignant de diligence raisonnable spécifiquement adapté aux situations de conflit armé.

Ce standard devrait préciser les obligations concrètes incombant aux entreprises opérant dans des zones à haut risque ou dont les chaînes d'approvisionnement impliquent de telles zones : identification et évaluation des risques liés au conflit, consultation des parties prenantes locales, adoption de mesures d'atténuation appropriées, suivi de leur mise en œuvre et communication

transparente sur les résultats. Il devrait également préciser les conséquences juridiques du non-respect de ces obligations, en termes de responsabilité civile, administrative et, le cas échéant, pénale.

B- Le renforcement des mécanismes opérationnels de contrôle et de sanction

La qualité des normes n'est pas suffisante si elle n'est pas accompagnée de mécanismes opérationnels robustes permettant d'en assurer l'application effective. Le renforcement de ces mécanismes doit porter à la fois sur la capacité de détection des flux financiers illicites et sur l'effectivité des sanctions.

1- L'amélioration de la transparence financière et de la traçabilité

- **Le renforcement de la transparence des structures de propriété**

L'opacité des structures de propriété des entreprises constitue l'un des principaux obstacles à la détection des flux financiers contribuant au financement des conflits. Le renforcement des obligations de transparence en matière de bénéficiaires effectifs représente donc une priorité absolue.

Dans cette perspective, il convient d'exiger l'inscription dans des registres publics des bénéficiaires effectifs de toutes les entités juridiques, quelle que soit leur forme, et d'assurer l'interconnexion de ces registres à l'échelle internationale. L'initiative du Bénéficiaire Effectif (Beneficial Ownership) développée dans le cadre du G20 et du GAFI constitue une base pertinente, mais sa mise en œuvre demeure trop inégale pour produire des effets significatifs. Une convention internationale spécifique sur la transparence des bénéficiaires effectifs, assortie d'un mécanisme de vérification indépendante, s'avère nécessaire pour combler ces lacunes.

Par ailleurs, des mesures spécifiques doivent être adoptées pour réduire l'utilisation des paradis fiscaux et des juridictions opaques comme vecteurs de dissimulation des flux financiers liés aux conflits. Ces mesures pourraient prendre la forme de présomptions légales de connivence avec des acteurs de conflits armés à l'encontre des entreprises utilisant des structures localisées dans des juridictions non coopératives, ou d'exclusion systématique de ces entreprises des marchés publics et des mécanismes de financement international.

- **Le déploiement de technologies de traçabilité**

Les avancées technologiques récentes offrent des outils prometteurs pour améliorer la traçabilité des ressources et des flux financiers dans les zones de conflit. Les technologies de registre distribué (blockchain), appliquées à la certification de l'origine des ressources naturelles, permettent en théorie de créer des chaînes de traçabilité inaltérables et vérifiables par tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Des initiatives pionnières, telles que le projet Better Sourcing Program pour l'évaluation des conditions de production dans les chaînes d'approvisionnement mondiales ou les expérimentations menées par l'OCDE et des entreprises du secteur minier pour la traçabilité des minerais de la RDC, démontrent la faisabilité technique de ces approches. Leur généralisation suppose toutefois des efforts importants en termes d'interopérabilité des systèmes, de réduction des coûts et de renforcement des capacités des acteurs des pays producteurs.

Il convient également de mobiliser les outils de l'intelligence artificielle et de l'analyse de données massives pour améliorer la surveillance des transactions financières suspectes et l'identification des réseaux de financement des conflits. Les autorités de régulation financière et les cellules de renseignement financier devraient être dotées des moyens techniques et humains nécessaires au déploiement de ces technologies.

2- Le renforcement de la coopération internationale

L'efficacité du contrôle des flux financiers liés aux conflits armés dépend en large partie de la qualité de la coopération entre les autorités nationales compétentes. Plusieurs axes de renforcement méritent d'être explorés.

- **L'amélioration des mécanismes d'entraide judiciaire**

Les mécanismes d'entraide judiciaire en matière pénale, trop souvent paralysés par des procédures longues et des refus liés aux différences de qualification des infractions, doivent être réformés pour permettre une coopération plus rapide et plus efficace dans les affaires impliquant des acteurs économiques opérant dans des zones de conflit. La création de chambres spécialisées au sein des juridictions nationales, dotées d'une expertise en droit international des conflits armés et en droit économique international, contribuerait à améliorer la qualité et la rapidité du traitement de ces affaires complexes.

- **Le renforcement des capacités des États fragiles**

Les États affectés par des conflits armés sont souvent dans l'incapacité de mettre en œuvre les standards internationaux de régulation des investissements faute de ressources humaines, techniques et financières suffisantes. Des programmes ambitieux de renforcement des capacités, coordonnés par les organisations internationales compétentes (ONUDI, PNUD, Banque mondiale), doivent être déployés pour remédier à cette situation. Ces programmes devraient couvrir notamment la formation des agents publics aux obligations de diligence raisonnable, la mise en place de systèmes de suivi des flux d'investissements et le développement d'outils de contrôle des chaînes d'approvisionnement.

- **L'alourdissement des sanctions et l'amélioration de leur effectivité**

Pour exercer un effet dissuasif réel, les sanctions applicables aux violations des obligations de prévention du financement des conflits doivent être proportionnées à la gravité des manquements et à la capacité économique des contrevenants. Cela implique de prévoir des amendes calculées en proportion du chiffre d'affaires mondial des entreprises, à l'instar du modèle consacré par le droit européen de la concurrence, et d'étendre la responsabilité personnelle des dirigeants pour les fautes commises dans le cadre de leurs fonctions.

Par ailleurs, des mécanismes de réparation au bénéfice des victimes des conflits financés doivent être institutionnalisés. L'affectation d'une partie des amendes infligées aux entreprises condamnées à des fonds d'indemnisation des victimes constituerait une avancée majeure, non seulement sur le plan de la justice mais aussi sur celui de la prévention, en rendant visibles les conséquences humaines des manquements aux obligations de vigilance.

Section 2. L'affirmation d'une responsabilisation accrue des acteurs économiques internationaux

Le perfectionnement des instruments juridiques formels, aussi nécessaire soit-il, ne saurait à lui seul suffire à prévenir efficacement le financement des conflits armés par les investissements internationaux. Une prévention durable suppose également une transformation profonde des comportements des acteurs économiques eux-mêmes, fondée sur une responsabilisation qui dépasse les seules obligations juridiques pour s'ancrer dans une culture d'entreprise véritablement engagée (A). Cette responsabilisation doit également être soutenue par l'émergence d'un rôle actif des marchés financiers et des investisseurs institutionnels comme vecteurs de promotion de pratiques responsables (B).

A- La consolidation de la responsabilité juridique des acteurs économiques

1- L'affirmation de la subjectivité internationale des entreprises transnationales

La question de la personnalité juridique internationale des entreprises transnationales demeure l'un des enjeux doctrinaux les plus débattus du droit international contemporain. Si le droit international classique réserve la pleine subjectivité internationale aux États, l'évolution récente du droit international des droits de l'homme et du droit international pénal a conduit à reconnaître que les entreprises peuvent être porteuses d'obligations directement issues du droit international, indépendamment de leur transposition en droit interne.

Cette reconnaissance, encore embryonnaire, doit être approfondie et systématisée. Les entreprises transnationales opérant dans des zones de conflit devraient être explicitement reconnues comme sujets d'obligations directes au titre du droit international humanitaire, au moins pour ce qui concerne les violations les plus graves telles que le pillage, le travail forcé ou la contribution au financement de crimes de guerre. Cette reconnaissance permettrait de fonder des poursuites devant les juridictions internationales ou nationales compétentes sans nécessiter de démontrer la complicité d'un État.

Dans cette perspective, les travaux du groupe intergouvernemental de travail à composition non limitée du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, chargé d'élaborer un instrument juridiquement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme, méritent d'être soutenus et accélérés. L'adoption d'un tel instrument, souvent désigné sous le terme de « traité sur les entreprises et les droits de l'homme », constituerait une avancée décisive pour la responsabilisation des acteurs économiques dans les contextes de conflit.

2- Le développement de la responsabilité pénale des personnes morales

La responsabilité pénale des personnes morales pour des faits liés au financement de conflits armés reste insuffisamment développée dans la plupart des systèmes juridiques nationaux. Pourtant, l'expérience de l'affaire Lafarge en France ou des procédures engagées aux États-Unis sur le fondement du Anti-Terrorism Act démontre que la voie pénale peut constituer un levier puissant de responsabilisation des entreprises.

Le renforcement de la responsabilité pénale des entreprises dans ce domaine suppose plusieurs évolutions. En premier lieu, les infractions liées au financement des conflits armés devraient être harmonisées à l'échelle internationale, afin de garantir que les mêmes comportements soient traités de manière cohérente quelle que soit la juridiction saisie. En second lieu, les règles de compétence juridictionnelle devraient être étendues pour permettre aux juridictions nationales

de poursuivre les entreprises pour des faits commis à l'étranger dès lors qu'elles ont leur siège social ou des activités substantielles sur leur territoire. En troisième lieu, des mécanismes de coopération judiciaire renforcée devraient faciliter le partage d'éléments de preuve entre les autorités de différents pays dans les procédures relatives au financement des conflits.

La question des réparations aux victimes doit également être intégrée dans le dispositif pénal. Les condamnations prononcées à l'encontre des entreprises ne sauraient se limiter à des amendes versées aux trésors publics : elles devraient systématiquement inclure des mesures de réparation au bénéfice des populations affectées par les conflits financés, conformément aux principes de Johannesburg sur la responsabilité des entreprises et les droits des victimes.

3- L'intégration des clauses de conformité dans le droit des investissements

Le droit international des investissements, centré sur la protection des investisseurs contre les risques politiques dans les États d'accueil, a longtemps ignoré les obligations de ces mêmes investisseurs en matière de respect des droits fondamentaux et de prévention des externalités négatives de leurs activités. Cette asymétrie fondamentale doit être corrigée par l'intégration systématique de clauses de conformité dans les traités bilatéraux d'investissement et les autres instruments du droit international des investissements.

• La conditionnalité des protections offertes par les traités d'investissement

Les protections offertes par les traités bilatéraux d'investissement traitement juste et équitable, protection contre l'expropriation, accès à l'arbitrage international ne devraient pas bénéficier aux investissements réalisés en violation des obligations de diligence raisonnable ou des règles relatives à la prévention du financement des conflits. L'introduction d'une clause d'illégalité renforcée dans les traités d'investissement permettrait de refuser le bénéfice de ces protections aux investisseurs dont les activités ont contribué au financement de conflits armés, même si ces activités étaient formellement autorisées par le droit de l'État d'accueil.

Des évolutions en ce sens commencent à apparaître dans la pratique conventionnelle récente. Plusieurs modèles de TBI adoptés ces dernières années par des États comme l'Union européenne, le Maroc ou le Rwanda incluent désormais des références explicites aux obligations des investisseurs en matière de droits de l'homme et d'environnement, et conditionnent partiellement l'accès aux mécanismes de protection à leur respect. Cette tendance doit être amplifiée et systématisée.

• L'introduction de contre-réclamations dans l'arbitrage d'investissement

Les mécanismes d'arbitrage d'investissement, et notamment le CIRDI, ont traditionnellement été conçus comme des instruments unilatéraux permettant aux investisseurs de poursuivre les États d'accueil, sans possibilité pour ces derniers de formuler des contre-réclamations relatives au comportement des investisseurs. Cette architecture asymétrique doit évoluer pour permettre aux États d'accueil, et plus généralement aux victimes des activités des entreprises, de présenter des demandes reconventionnelles devant les tribunaux arbitraux lorsque les investisseurs ont méconnu leurs obligations de diligence raisonnable.

Des évolutions jurisprudentielles récentes, notamment dans les affaires *Urbaser c. Argentine* et *David Aven c. Costa Rica*, ont ouvert la voie à la prise en compte des obligations environnementales et relatives aux droits de l'homme dans l'arbitrage d'investissement⁴⁴. Ces précédents doivent être consolidés et étendus aux obligations spécifiques liées à la prévention du financement des conflits armés⁴⁵.

B. Le rôle des acteurs privés dans la prévention du financement des conflits armés

1- La mobilisation des marchés financiers comme vecteurs de responsabilisation

Les marchés financiers constituent un levier de responsabilisation des entreprises dont le potentiel est encore insuffisamment exploité dans la prévention du financement des conflits armés. L'intégration des critères ESG dans les décisions d'investissement, la montée en puissance de l'investissement socialement responsable et la pression exercée par les investisseurs institutionnels sur les entreprises de leur portefeuille offrent des opportunités significatives pour promouvoir des pratiques responsables dans les zones de conflit⁴⁶.

- **Le renforcement des obligations de transparence extra-financière**

La publication d'informations fiables et comparables sur les activités des entreprises dans les zones à haut risque constitue un prérequis indispensable à l'exercice d'une pression effective des marchés sur leur comportement. Les obligations de reporting extra-financier, telles que celles introduites par la directive européenne sur le rapport de durabilité des entreprises

⁴⁴ **Lemaire, Sophie**, *Les demandes reconventionnelles de l'État, Affaire Urbaser c. Argentine*, *Revue de l'arbitrage*, 2017, n°2, p. 682-698 → <https://hal.science/hal-02189401>

⁴⁵ International Arbitration Attorney, *Droit des droits de l'homme et arbitrage des investissements — Urbaser v. Argentine* → <https://www.international-arbitration-attorney.com/fr/human-rights-law-and-investment-arbitration/>

⁴⁶ **Plana Earth**, *Pourquoi l'ESG est-elle importante pour les entreprises en 2025 ?* → <https://plana.earth/fr/academy/why-esg-important-companies-investors> (mentionne que le terme ESG et les PRI ont été lancés en 2004-2006 sous l'égide de Kofi Annan)

(CSRD), doivent être étendues et harmonisées à l'échelle mondiale pour couvrir explicitement les risques liés aux conflits armés⁴⁷.

Ces obligations devraient imposer aux entreprises de décrire leurs procédures d'identification et de gestion des risques dans les zones de conflit, de rendre compte des mesures de diligence raisonnable mises en œuvre dans leurs chaînes d'approvisionnement et de quantifier, dans la mesure du possible, l'exposition de leurs activités aux risques de financement des conflits. L'adoption d'un standard international de reporting spécifique à ces risques, développé sous l'égide de l'IFRS Foundation ou d'un autre organisme de normalisation reconnu, permettrait d'améliorer la comparabilité des informations publiées et de faciliter leur intégration dans les processus de décision des investisseurs.

- **L'engagement actionnarial comme outil de pression**

Au-delà des politiques d'exclusion, qui présentent le risque d'abandonner le terrain aux acteurs les moins scrupuleux, les investisseurs institutionnels disposent d'outils d'engagement actionnarial leur permettant d'exercer une influence directe sur les pratiques des entreprises dans lesquelles ils investissent. L'exercice actif des droits de vote en assemblée générale, le dialogue direct avec les dirigeants et les conseils d'administration, et la présentation de résolutions d'actionnaires sur les enjeux de conflits armés constituent autant de leviers pouvant contribuer à améliorer le comportement des entreprises dans les zones à haut risque.

Les initiatives collectives d'engagement actionnarial, comme celles coordonnées par le PRI (Principles for Responsible Investment) ou Climate Action 100+, offrent un modèle transposable à la problématique du financement des conflits. La création d'une coalition d'investisseurs institutionnels engagés à exercer une pression coordonnée sur les entreprises présentant des risques significatifs de contribution au financement de conflits armés constituerait une avancée majeure dans la mobilisation des marchés au service de la prévention.

2- La promotion d'une culture d'entreprise responsable dans les zones de conflit

La prévention durable du financement des conflits armés ne saurait reposer exclusivement sur des contraintes externes imposées aux entreprises. Elle suppose également le développement d'une culture d'entreprise véritablement engagée en faveur du respect des droits fondamentaux et de la contribution à la paix dans les environnements instables.

⁴⁷ AMF, *La nouvelle directive CSRD sur le reporting de durabilité* → <https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/actualites/la-nouvelle-directive-csrd-sur-le-reporting-de-durabilite-des-societes>

- **L'adoption et la mise en œuvre de politiques de diligence raisonnable robustes**

Les entreprises opérant dans des zones de conflit ou dont les chaînes d'approvisionnement impliquent de telles zones devraient adopter des politiques de diligence raisonnable spécifiquement adaptées à ces contextes. Ces politiques doivent aller au-delà des exigences minimales imposées par les législations nationales pour couvrir l'ensemble des risques identifiés, y compris les risques indirects liés aux partenaires commerciaux et aux sous-traitants éloignés.

La mise en œuvre effective de ces politiques suppose une cartographie régulièrement actualisée des risques liés aux conflits dans les zones d'opération, la formation des employés et des partenaires locaux aux enjeux du droit international humanitaire et des droits de l'homme, la mise en place de mécanismes de signalement des violations permettant aux communautés locales et aux travailleurs de rapporter les problèmes sans crainte de représailles et l'intégration des résultats des processus de diligence raisonnable dans les décisions stratégiques de l'entreprise, y compris les décisions d'entrée dans une zone ou d'en sortir.

- **Le développement de partenariats multi-acteurs pour la paix**

Au-delà de la simple prévention des risques, les entreprises peuvent jouer un rôle positif dans la promotion de la paix et de la stabilité dans les zones de conflit, à travers des initiatives de « business and peace » (B4P) développées en partenariat avec les gouvernements locaux, les organisations internationales, les organisations non gouvernementales et les communautés affectées.

Ces initiatives peuvent prendre des formes variées : programmes de développement économique inclusif contribuant à réduire les causes économiques des conflits, soutien aux processus de dialogue et de réconciliation, participation à des mécanismes multi-parties prenantes de surveillance des ressources naturelles ou encore contribution au financement de programmes de désarmement, démobilisation et réintégration des combattants.

Le Pacte mondial des Nations Unies a développé en ce sens des outils spécifiques, notamment son guide « Business for Peace » et ses principes de conduite des entreprises dans les zones affectées par les conflits, qui fournissent un cadre de référence utile pour les entreprises souhaitant s'engager dans cette démarche. Ces outils méritent d'être plus largement diffusés et leurs principes, mieux intégrés dans les standards de diligence raisonnable applicables aux zones de conflit.

- **Le renforcement des mécanismes non judiciaires de recours**

Conformément au troisième pilier des Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme, l'accès à des voies de recours effectives pour les victimes des activités des entreprises dans les zones de conflit doit être amélioré. Cela suppose notamment de renforcer les mécanismes non judiciaires de réclamation mis en place par les entreprises elles-mêmes, en veillant à ce qu'ils répondent aux critères de légitimité, d'accessibilité, de prévisibilité, d'équité, de transparence, de compatibilité avec les droits et de dialogue continu définis par les Principes directeurs.

Les Points de contact nationaux de l'OCDE, chargés de traiter les plaintes relatives au non-respect des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, doivent également être renforcés en termes de ressources, d'indépendance et de capacité à traiter efficacement les affaires complexes impliquant des entreprises opérant dans des zones de conflit. L'adoption d'un mécanisme de suivi plus rigoureux des suites données à leurs recommandations contribuerait à améliorer leur effectivité.

En définitive, le renforcement des mécanismes de lutte contre le financement des conflits armés par les investissements internationaux appelle une réponse globale, articulant le perfectionnement des instruments juridiques formels et la responsabilisation intrinsèque des acteurs économiques. Cette réponse ne peut être l'œuvre d'un seul acteur, qu'il s'agisse des États, des organisations internationales ou des entreprises : elle suppose une mobilisation coordonnée de l'ensemble des parties prenantes, dans un esprit de coresponsabilité qui reconnaît que la paix et la sécurité internationales constituent des biens publics mondiaux dont la préservation engage chacun d'entre eux.

La voie ainsi tracée est certes ambitieuse, et sa réalisation se heurtera inévitablement à des résistances politiques, économiques et institutionnelles. Mais l'urgence des enjeux la persistance de conflits armés dévastateurs dont le financement transite en partie par des circuits économiques légaux impose de ne pas se satisfaire du statu quo. C'est à l'aune de sa capacité à surmonter ces obstacles et à construire un cadre juridique véritablement efficace que la communauté internationale sera jugée par les générations futures.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, il apparaît que la relation entre investissements internationaux et financement des conflits armés constitue l'une des problématiques les plus complexes et les plus urgentes du droit international contemporain. La question posée en introduction celle de savoir si le cadre juridique international permet de prévenir efficacement le risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux appelle une réponse nuancée, mais fondamentalement critique.

L'analyse conduite dans la première partie a mis en lumière une réalité structurelle difficilement contestable : les investissements internationaux, par leur déploiement dans des zones riches en ressources naturelles mais marquées par l'instabilité politique et sécuritaire, s'imbriquent dans des dynamiques conflictuelles qui les dépassent mais auxquelles ils contribuent. Cette implication n'est pas toujours intentionnelle. Elle résulte souvent de la convergence de logiques économiques rationnelles la recherche du profit, la sécurisation des approvisionnements stratégiques, la mondialisation des chaînes de valeur avec des environnements institutionnels défaillants où les ressources naturelles deviennent le carburant des hostilités. Les entreprises multinationales, qu'elles adoptent des stratégies de retrait ou d'engagement, ne sont jamais de simples spectateurs neutres de ces dynamiques : par leur présence, leurs contrats, leurs paiements et leurs silences, elles participent, à des degrés variables, à l'économie politique des conflits.

Cette implication génère des risques multidimensionnels pour les acteurs économiques eux-mêmes. Les risques juridiques, nourris par l'évolution du droit pénal international, le développement des législations nationales sur le devoir de vigilance et la multiplication des poursuites judiciaires à l'encontre d'entreprises comme Lafarge, ne constituent plus une menace théorique mais une réalité judiciaire. Les risques financiers et réputationnels, amplifiés par la montée des critères ESG et les politiques d'exclusion des investisseurs institutionnels, ajoutent une dimension économique à cette équation⁴⁸. Ainsi, prévenir le financement des conflits armés n'est pas seulement une exigence éthique ou humanitaire : c'est aussi, de plus en plus, une nécessité dictée par les impératifs de gestion des risques à long terme.

La seconde partie a cependant révélé que le cadre juridique international demeure structurellement inadapté à cet enjeu. L'arsenal normatif existant sanctions du Conseil de

⁴⁸ INAS France, *Normes ESG et défense : financer une industrie stratégique* → <https://inas-france.fr/normes-esg-et-defense/>

sécurité, Processus de Kimberley⁴⁹, Guide de l'OCDE, Principes directeurs des Nations Unies, législations nationales sur le devoir de vigilance témoignent certes d'une prise de conscience progressive de la communauté internationale⁵⁰. Mais cet ensemble reste fragmenté, dominé par la soft law, dépourvu de cohérence interne et lacunaire dans ses mécanismes de contrôle et de sanction. La prédominance des instruments non contraignants, l'opacité persistante des chaînes de valeur mondiales, les faiblesses de la coopération internationale et l'extraterritorialité limitée des législations nationales les plus exigeantes composent un tableau d'ensemble qui ne permet qu'une prévention partielle et aléatoire du phénomène.

Face à ces insuffisances, les voies de renforcement identifiées sont à la fois normatives et comportementales. Sur le plan normatif, l'adoption d'un instrument international universel et contraignant spécifiquement dédié à la prévention du financement des conflits armés par les investissements privés représenterait un saut qualitatif décisif. Il devrait s'accompagner d'une harmonisation des régimes de sanctions, d'une extension des mécanismes de certification à de nouvelles ressources stratégiques, d'une consécration universelle de l'obligation de diligence raisonnable et d'un renforcement substantiel des mécanismes opérationnels de traçabilité, de contrôle et de sanction. Sur le plan de la responsabilisation des acteurs, la consolidation de la subjectivité internationale des entreprises transnationales, le développement de leur responsabilité pénale, l'intégration de clauses de conformité dans les traités d'investissement et la mobilisation des marchés financiers comme leviers de pression constituent autant d'avancées indispensables.

Ces évolutions se heurtent néanmoins à des obstacles considérables. La souveraineté étatique, les intérêts économiques et géopolitiques contradictoires des grandes puissances, la résistance prévisible des acteurs économiques à un renforcement de leurs obligations et la complexité technique des mécanismes à mettre en place constituent autant de freins à une réforme ambitieuse. De surcroît, le paradoxe fondamental du droit international des investissements système conçu pour protéger les investisseurs mais potentiellement instrumentalisé pour protéger des investissements contribuant à la violence ne se résoudra pas par la seule volonté juridique : il implique un réexamen de la philosophie même qui sous-tend la promotion et la protection des investissements internationaux.

⁴⁹ **GRIP**, *Diamants du sang : l'UE pourra-t-elle réformer le Processus de Kimberley ?* → <https://www.grip.org/diamants-du-sang-lue-pourra-t-elle-reformer-le-processus-de-kimberley/>

⁵⁰ **CNCDH**, *Entreprises et droits de l'Homme* → <https://www.cncdh.fr/presentation/themes-daction/questions-internationales/entreprises-et-droits-de-lhomme>

En définitive, la prévention efficace du risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux appelle une mutation paradigmatique du droit international économique. Celui-ci ne peut continuer de traiter les investissements comme des fins en soi, abstraites de leurs effets sur les populations et les sociétés dans lesquelles ils s'inscrivent. L'intégration des impératifs de paix, de sécurité et de respect des droits fondamentaux au cœur du régime des investissements internationaux n'est pas une concession idéologique : c'est la condition d'un système juridique international cohérent, légitime et efficace. Car un ordre économique mondial qui garantit la protection des capitaux tout en demeurant indifférent à leur contribution au financement de la guerre est, in fine, un ordre qui porte en lui les germes de sa propre fragilisation. La paix et la sécurité internationales ne sont pas extérieures aux investissements : elles en sont, à long terme, la condition première.

BIBLIOGRAPHIE

I. TEXTES INTERNATIONAUX ET INSTRUMENTS NORMATIFS

A. Conventions et traités internationaux

- Convention de Washington du 18 mars 1965 pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États (Convention CIRDI)
- Conventions de Genève du 12 août 1949 et leurs Protocoles additionnels (1977)
- Convention des Nations Unies contre la corruption (CNUCC), adoptée le 31 octobre 2003, entrée en vigueur le 14 décembre 2005, RTNU, vol. 2349
- Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales, adoptée le 21 novembre 1997

B. Résolutions et documents des Nations Unies

- Conseil de sécurité des Nations Unies, Résolution 1493 (2003) relative à la République démocratique du Congo (embargo sur les armes)
- Conseil de sécurité des Nations Unies, Résolution 1556 (2004) relative au Soudan
- Conseil de sécurité des Nations Unies, Résolution 1970 (2011) relative à la Libye
- Conseil de sécurité des Nations Unies, Résolution 2127 (2013) relative à la République centrafricaine
- Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, Résolution 17/4 du 16 juin 2011, *Principes directeurs relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme : mise en œuvre du cadre de référence "protéger, respecter et réparer"*, Rapport de John Ruggie (A/HRC/17/31)
- Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, Résolution 26/9 du 26 juin 2014, instituant le Groupe de travail intergouvernemental à composition non limitée sur les sociétés transnationales et les droits de l'homme
- Charte des Nations Unies, San Francisco, 1945, Chapitre VII (articles 39-51)

C. Instruments communautaires

- Règlement (UE) 2017/821 du Parlement européen et du Conseil du 17 mai 2017 fixant des obligations liées au devoir de diligence à l'égard de la chaîne d'approvisionnement pour les importateurs de l'Union qui s'approvisionnent en étain, tantale, tungstène et or originaires de zones de conflit ou à haut risque, *JOUE* L 130 du 19 mai 2017
- Directive (UE) 2022/2464 du Parlement européen et du Conseil du 14 décembre 2022 relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (CSRD), *JOUE* L 322 du 16 décembre 2022
- 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 (CS3D), entrée en vigueur le 25 juillet 2024
- OCDE, *Guide sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque*, 3e édition, OCDE Éditions, Paris, 2016
- OCDE, *Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales sur la conduite responsable des entreprises*, OCDE Éditions, Paris, 2023

D. Textes nationaux

- Loi n° 2017-399 du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre, *JORF* n° 0074 du 28 mars 2017
- *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, Pub. L. 111-203, 124 Stat. 1376 (2010), Section 1502 relative aux minerais des zones de conflit (3TG)
- *Alien Tort Statute* (ATS), 28 U.S.C. § 1350 (1789)

II. JURISPRUDENCE

A. Jurisprudences internationales

- CIRDI, *Urbaser S.A. et Consortium de Aguas Bilbao Bizkaia c. République d'Argentine*, Affaire n° ARB/07/26, Sentence du 8 décembre 2016 (*première décision reconnaissant la recevabilité d'une demande reconventionnelle d'un État fondée sur les droits de l'homme*)

- CNUDCI, *David R. Aven et al. c. République du Costa Rica*, Affaire n° UNCT/15/3, Sentence finale du 18 septembre 2018 (*obligations environnementales des investisseurs dans l'arbitrage*)
- Tribunal militaire international de Nuremberg, *Procès des criminels de guerre*, 1945-1946
- Tribunal militaire de Nuremberg, *United States v. Alfried Krupp et al.* (Procès Krupp, n° 10), 8 décembre 1947 – 31 juillet 1948
- Tribunal militaire de Nuremberg, *United States v. Carl Krauch et al.* (Procès IG Farben, n° 6), 27 août 1947 – 30 juillet 1948

B. Jurisprudences nationales

- Tribunal correctionnel de Paris, 16e chambre, *Jugement dans l'affaire Lafarge SA et autres*, 13 avril 2026 (financement de terrorisme, violation de sanctions internationales) → Sherpa/ECCHR
- Cour de cassation française, *Chambre de l'instruction* — Arrêt confirmant la mise en examen de Lafarge pour complicité de crimes contre l'humanité (2021)
- Tribunal de La Haye (Pays-Bas), *Kiobel c. Shell* — Ordonnance de compétence du 1er mai 2019 ; Jugement du 23 mars 2022
- US Supreme Court, *Kiobel v. Royal Dutch Petroleum Co.*, 569 U.S. 108 (2013) — présomption contre l'extraterritorialité de l'ATS
- US Supreme Court, *Jesner v. Arab Bank, PLC*, 584 U.S. 241 (2018) — exclusion des personnes morales étrangères du champ d'application de l'ATS

III. OUVRAGES

- CRIDHO (Debucquois C.), *Le processus de Kimberley de certification des diamants*, Working Paper n° 2011-3, Centre de recherche interdisciplinaire en droits de l'homme, UCLouvain, 2011 → <https://sites.uclouvain.be/cridho/documents/Working.Papers/CRIDHO-WP-2011-3-C.DebucquoisDef.pdf>
- LEMAIRE Sophie, *Les demandes reconventionnelles de l'État — Affaire Urbaser c. Argentine*, *Revue de l'arbitrage*, 2017, n° 2, p. 682-698

- FLEURY Thibaut, *L'arrêt de la Cour suprême des États-Unis du 17 avril 2013 (Kiobel et al. v. Royal Dutch Petroleum Co. et al.)*, Annuaire français de droit international, vol. 59, 2013, pp. 17-42
- *Revue des droits de l'homme, Alien Tort Statute : nouveau tour de vis sur la compétence des juridictions civiles américaines en matière de violations du droit international — Jesner v. Arab Bank*, 2018 → <https://journals.openedition.org/revdh/3865>
- HAMILTON Rebecca, *Jesner v. Arab Bank*, 112 American Journal of International Law (2018), American University Washington College of Law

IV. ARTICLES ET CONTRIBUTIONS

- BRUNK Ingrid W., *The Supreme Court and the Alien Tort Statute: Kiobel v. Royal Dutch Petroleum Co.*, 107 American Journal of International Law 601 (2013), Vanderbilt University
- TAMAYO-ÁLVAREZ Rodrigo, *David Aven v Costa Rica: « A step forward towards investor accountability for environmental harm? »*, Review of European, Comparative & International Environmental Law, Wiley, 2020
- ANDERSON Kenneth, *Kiobel v. Royal Dutch Petroleum: The Alien Tort Statute's Jurisdictional Universalism in Retreat*, Cato Supreme Court Review, 2013
- MOURALIS Guillaume, *À Nuremberg, « on s'est mis à juger des cadres et dirigeants d'entreprise »*, JusticeInfo.net, 12 septembre 2022
- *Revue des droits de l'homme, Alien Tort Statute : « nouveau tour de vis sur la compétence des juridictions civiles américaines en matière de violations du droit international » Jesner v. Arab Bank*, 2018 → <https://journals.openedition.org/revdh/3865>

V. RAPPORTS ET AUTRES DOCUMENTS

- ONU, Conseil de sécurité, *Débat sur les ressources naturelles comme facteurs de conflits*, CS/13540, 16 octobre 2018 → <https://press.un.org/fr/2018/cs13540.doc.htm>
- ONU, Conseil de sécurité, *Renouvellement du régime de sanctions contre la RDC*, SC/15749, 2024 → <https://press.un.org/fr/2024/cs15749.doc.htm>

- ONU, Assemblée générale, *Résolution sur le renforcement du Processus de Kimberley*, AG/12590, 2024 → <https://press.un.org/fr/2024/ag12590.doc.htm>
- OHCHR, *Groupe de travail intergouvernemental à composition non limitée sur les sociétés transnationales et les droits de l'homme* — Historique du processus (résolution 26/9 du 26 juin 2014, 11 sessions jusqu'en 2024) → <https://www.ohchr.org/fr/hr-bodies/hrc/wg-trans-corp/igwg-on-tnc>
- Fonds monétaire international, *États fragiles et vulnérabilités structurelles* (rapports annuels sur les pays fragiles)
- Commission européenne, *Corporate sustainability due diligence* — Directive 2024/1760, entrée en vigueur le 25 juillet 2024 → https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/sustainability-due-diligence-responsible-business/corporate-sustainability-due-diligence_en
- AMF (Autorité des marchés financiers), *La nouvelle directive CSRD sur le reporting de durabilité*, 2023 → <https://www.amf-france.org/fr/actualites-publications/actualites/la-nouvelle-directive-csrd-sur-le-reporting-de-durabilite-des-societes>
- OCDE, *Chaînes d'approvisionnement en minéraux responsables* — *Guide sur le devoir de diligence* → https://www.oecd.org/fr/publications/guide-ocde-sur-le-devoir-de-diligence-pour-des-chaines-d-approvisionnement-responsables-en-minerais-provenant-de-zones-de-conflit-ou-a-haut-risque_9789264253520-fr.html
- EEAS (Service européen pour l'action extérieure), *L'UE à la tête du processus de Kimberley sur les diamants de la guerre* → https://www.eeas.europa.eu/node/37451_fr
- GAFI, *Les Recommandations du GAFI* (40 recommandations révisées, 2012, mises à jour 2025) → <https://www.fatf-gafi.org/fr/publications/Recommandationsgafi/Recommandations-gafi.html>
- GAFI, *Rapport d'évaluation mutuelle de la France*, 2022 → <https://www.fatf-gafi.org/fr/publications/Evaluationsmutuelles/Rem-france-2022.html>
- Amnesty International, *Une entreprise criminelle ? L'implication de Shell dans des violations des droits humains au Nigeria dans les années 1990*, novembre 2017 → <https://www.amnesty.org/fr/documents/AFR44/7393/2017/fr/>

- Sherpa/ECCHR, *Lafarge condamnée pour financement de terrorisme en Syrie*, 16 avril 2026 → <https://www.asso-sherpa.org/lafarge-condamnee-financement-de-terrorisme>
- Sherpa, *La décision de la Cour suprême dans l'affaire Kiobel c. Royal Dutch Shell Petroleum*, 2013 → <https://www.asso-sherpa.org/la-decision-de-la-cour-supreme-dans-laffaire-kiobel>
- Global Witness, *La loi Dodd Frank (Section 1502)* → <https://www.globalwitness.org/en/campaigns/conflict-minerals/la-loi-dodd-frank/>
- Global Witness, *Section 1502 de la loi Dodd-Frank sur les minerais du conflit* → <https://globalwitness.org/fr/campaigns/conflict-resources/section-1502-de-la-loi-dodd-frank-sur-les-minerais-du-conflit/>
- FIDH, *Traité contraignant des Nations Unies sur les entreprises et les droits humains : position de la FIDH*, 10e session, décembre 2024 → <https://www.fidh.org/fr/themes/entreprises-droits-humains-et-environnement/responsabilite-des-entreprises/traite-onu-entreprises-droits-humains-10-session>
- CNCDH, *Entreprises et droits de l'Homme* → <https://www.cncdh.fr/presentation/themes-daction/questions-internationales/entreprises-et-droits-de-lhomme>
- CNCDH, *Projet de traité entreprises et droits de l'Homme : mobilisation de la France et de l'UE*, 2024 → <https://www.cncdh.fr/actualite/projet-de-traite-entreprises-et-droits-de-lhomme-pour-une-mobilisation-de-la-france-et-de>
- GRIP (Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité), *Diamants du sang : l'UE pourra-t-elle réformer le Processus de Kimberley ?*, 2020 → <https://www.grip.org/diamants-du-sang-lue-pourra-t-elle-reformer-le-processus-de-kimberley/>
- Business & Human Rights Resource Centre, *Procès contre Lafarge (complicité de crimes contre l'humanité et financement du terrorisme, Syrie)* → <https://www.business-humanrights.org/fr/dernieres-actualites/procès-contre-lafarge-complicité-pour-crimes-contre-lhumanité-syrie/>

- Human Rights Watch, *Déposition concernant la section 1502 de la loi Dodd-Frank*, 2017 → <https://www.hrw.org/fr/news/2017/04/05/deposition-concernant-la-section-1502-de-la-loi-dodd-frank>
- CIVICUS, *Traité sur les entreprises et les droits humains : une décennie de lutte pour la redevabilité des entreprises*, 2025 → <https://lens.civicus.org/traite-sur-les-entreprises-et-les-droits-humains-une-decennie-de-lutte-pour-la-redevabilite-des-entreprises/>
- Open Diplomacy, *Diamants de conflit : face aux limites du Processus de Kimberley*, 2020 → <https://www.open-diplomacy.eu/blog/diamants-de-conflit-face-aux-limites-du-processus-de-kimberley/>
- Observatoire des multinationales, *Litiges entre États et multinationales : le cas emblématique du conflit entre Suez et l'Argentine* → <https://multinationales.org/fr/enquetes/remunicipalisation-de-l-eau/litiges-entre-etats-et-multinationales-le-cas-emblematique-du-conflit-entre>
- OXFAM France, *Loi devoir de vigilance : grandes entreprises* → <https://www.oxfamfrance.org/inegalites-et-justice-fiscale/loi-devoir-de-vigilance-grandes-entreprises/>

VI. SOURCES INSTITUTIONNELLES ET OFFICIELLES

- Legifrance, *Loi n° 2017-399 du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et entreprises donneuses d'ordre* → <https://www.legifrance.gouv.fr>
- Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, *Les Principes directeurs du Conseil des droits de l'Homme des Nations Unies sur les entreprises et droits de l'Homme* → <https://www.diplomatie.gouv.fr>
- CNCDH, *Déclaration pour une implication de la France et de l'UE dans les négociations du projet de traité*, Légifrance, 2021 → <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044294668>
- Les Amis de la Terre, *Comprendre la loi sur le devoir de vigilance des multinationales* → <https://www.amisdelaterre.org/loi-sur-le-devoir-de-vigilance-des-multinationales-questions-frequeemment-posees/>

- MIGA, *Guide de garantie des investissements*, 2021 (version française) → <https://www.miga.org/sites/default/files/multilingual/2022-01/MIGA%20Investment%20Guarantee%20Guide%202021%20French%20v1.pdf>
- Banque mondiale, *Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)* → <https://www.banquemondiale.org/fr/about/annual-report/miga>
- Pacte mondial ONU, *Principes directeurs des Nations Unies : origine, contenu et mise en œuvre*, novembre 2024 → <https://pactemondial.org/2024/11/05/principes-directeurs-des-nations-unies-origine-contenu-et-mise-en-oeuvre/>
- Pacte mondial ONU / *Teaching Business and Human Rights Forum*, *Introduction aux Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme* → <https://teachbhr.org/resources/teaching-bhr-handbook/teaching-notes/introducing-the-un-guiding-principles-on-business-and-human-rights-2/francais/>

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	6
PARTIE I. UNE IMPLICATION CROISSANTE DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DANS LE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMES	11
Chapitre I. L'imbrication entre investissements et zones de conflits.....	12
Section 1. L'ancrage des investissements internationaux dans des environnements conflictogènes.....	13
A. Les déterminants économiques et structurels de l'ancrage des investissements .	13
B. Les facteurs juridiques et politiques de la pérennisation des investissements en zones de conflit.....	15
Section 2. L'attitude des entreprises multinationales en contexte de conflit armé... 	17
A. Les stratégies d'adaptation des entreprises multinationales aux contextes de conflit.....	17
B. Les formes d'implication des entreprises dans les dynamiques conflictuelles	19
Chapitre II. Les risques liées au financement des conflits armées	22
Section 1. Les risques juridiques.....	22
A. Les mécanismes de responsabilité pénale et civile.....	23
B. Les risques liés aux régimes de sanctions et aux obligations de conformité	24
Section 2. Les risques financiers et réputationnels.....	26
A. Les risques financiers directs liés à l'instabilité et aux sanctions.....	26
B. Les risques indirects : dégradation réputationnelle et exclusion des marchés financiers responsables	27
PARTIE II. LA NECESSITE D'UNE PREVENTION DU RISQUE DE FINANCEMENT DES CONFLITS ARMEES PAR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX.....	29
Chapitre I. Un encadrement juridique lacunaire face au risque de financement des conflits armés par les investissements internationaux	30
Section1. Les instruments de prévention et de régulation : un arsenal fragmenté ..	30
A- Les dispositifs de droit international public	31
B- Les mécanismes de régulation économique et financière	34
Section2. Les insuffisances d'un cadre normatif en quête d'effectivité.....	37
A- Les lacunes structurelles du dispositif.....	37
B- Les faiblesses opérationnelles du dispositif.....	40
Chapitre II. Le renforcement nécessaire des mécanismes de lutte contre le financement des conflits armées.....	44

Section 1. Le perfectionnement des instruments juridiques de prévention et de contrôle	44
A- Le renforcement du cadre normatif : vers une approche intégrée et contraignante	44
B- Le renforcement des mécanismes opérationnels de contrôle et de sanction .	47
Section 2. L'affirmation d'une responsabilisation accrue des acteurs économiques internationaux	49
A- La consolidation de la responsabilité juridique des acteurs économiques	49
B. Le rôle des acteurs privés dans la prévention du financement des conflits armés	52
CONCLUSION	56
BIBLIOGRAPHIE	59