

Un modèle américain

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse**

Band (Jahr): **82 (1990)**

Heft 2

PDF erstellt am: **30.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-386360>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Un modèle américain

Parce qu'ils savent utiliser avec pragmatisme et méthode les ressources du droit des sociétés, les promoteurs de l'actionnariat responsable aux Etats-Unis ont développé toute une stratégie pour infléchir les investissements, et la ligne de conduite en général, des grandes firmes. Elle est basée sur la présentation de *proxies*. Techniquement parlant, ce sont des *social responsibility resolutions*, des propositions que l'on soumet au vote des assemblées générales d'actionnaires. En cas de rejet, la loi impose un délai pour revenir à la charge. Mais, un peu comme le droit de referendum dans notre vie publique, celui de soutenir des *proxies* permet, pour peu qu'on soit crédible, de négocier avec le management : c'est un moyen de pression. Aussi le choix des *proxies*, des entreprises et... du moment fait-il l'objet d'une vaste concertation et d'une planification systématique.

Au centre d'un réseau comptant deux douzaines d'organisations et d'institutions diverses, privées ou publiques, détentrices de gros ou petits paquets d'actions, l'ICCR (*Interfaith Center on Corporate Responsibility*) publie par exemple le calendrier des *proxies* pour 1990 : parmi les 173 firmes visées, tous les grands noms de l'économie américaine, de Boeing à Xerox et de Coca Cola à Texaco. Parmi les revendications soutenues, le retrait d'Afrique du Sud et la cessation des liens d'affaires avec ce pays tiennent la vedette. Mais on portera devant les actionnaires de trois grandes banques des propositions touchant la dette du tiers-monde. On invitera Westinghouse à diminuer la production de CFC et Allied-Signal à l'arrêter, Texas Instruments et General Motors à en réduire la consommation. La firme US Surgical sera priée, non seulement de surseoir à l'usage de chiens pour ses expériences, mais encore de cesser d'espionner les activistes amis des animaux !

Chaque résolution est confiée à un ou plusieurs répondants au sein du réseau, afin d'assurer la coordination. Car on trouve, dans le mouvement, aussi bien des Etats (Floride, Connecticut, Minnesota...) que des Eglises (*Evangelical Lutheran Church in America*), des caisses de pensions (la police de New-York !), la Société anti-vivisectionniste de la Nouvelle-Angleterre et la Fraternité unie des charpentiers... Ne riez pas trop vite : selon *l'Hebdo* (12 avril 1990), "à Wall Street, 500 milliards de dollars ont été investis en 1989 selon des critères éthiques", et il faut croire que le capitalisme à conscience claire paie aussi bien que l'autre puisque "les bureaux d'étude qui inspectent la moralité des entreprises poussent comme des champignons". Ah, l'Amérique...