

QUELLE PLACE LE DEFERRED PROSECUTION AGREEMENT AMERICAIN ET LA CONVENTION JUDICIAIRE D'INTERET PUBLIC FRANÇAISE ACCORDENT-ILS AUX GARANTIES DU PROCES PENAL DANS DES PROCEDURES RYTHMEES PAR LES EXIGENCES DU MARCHE ?

Sophie DE SEVIN, sous la direction de Marie GORE

La création de processus de justice négociée comme instrument de lutte contre la criminalité d'affaire a engendré, pour les acteurs de la vie des affaires, une modification du rapport à la loi pénale. Si la délinquance en col blanc n'est pas nouvelle, elle se fait chaque jour plus astucieuse et sophistiquée, appelant de nécessaires réponses innovantes de la part des autorités judiciaires. Le principe des accords, ouverts aux personnes physiques comme morales, sous le nom de DPA, ont déjà bien été intégrés dans le paysage juridique américain, portant les États-Unis en modèle de lutte contre la corruption. Dans la lignée du FCPA de 1977, Washington a imposé ses standards de droit substantiel dans le monde, n'hésitant pas à conférer une portée extraterritoriale à sa législation. Néanmoins, l'admission de ce mécanisme en Europe, et notamment en France sous le nom de CJIP pour les seules personnes morales, a permis de désamorcer ce déséquilibre en offrant une alternative au modèle américain, avec des caractéristiques propres à la tradition civiliste.

Les *deals* de justice ont ainsi introduit dans le droit pénal une logique horizontale et non plus seulement verticale, où la sanction est négociée, et la réparation du dommage ainsi que la mise en conformité sont privilégiés par rapport à la répression à travers le procès public. Afin de permettre la continuité de l'activité des entreprises après qu'elles aient coopéré avec les autorités de poursuites, se soient acquittés d'une onéreuse amende et aient accepté un programme de mise en conformité, la possibilité de transiger avec le Procureur offre à ces personnes morales de calculer le risque et les avantages que représentent la commission de l'infraction. En ce sens, la loi pénale est réduite à un risque pour les délinquants d'affaires, mais aussi pour les entreprises elles-mêmes qui vont, pour le limiter, multiplier les procédures de contrôle interne et externe.

Le DPA américain comme la CJIP française apparaissent comme des procédures où chaque partie trouve son compte : les autorités de poursuite d'un côté, puisque justice est rendue et les mesures pour éviter la réitération de l'infraction sont prises ; la personne morale fautive de l'autre, puisqu'elle jouit d'une certaine discrétion lors du déroulé de la procédure et est assurée d'éviter l'aléa d'une procédure pénale traditionnelle. Pour autant, cette possibilité de transiger avec le Ministère Public a un prix : le relai des garanties du procès pénal au second rang. Une fois entamées les négociations en vue de la signature d'un accord transactionnel, les entreprises se retrouvent prises dans un engrenage où elles se voient forcer de coopérer avec la justice, sous peine de subir les conséquences plus dommageables d'une procédure pénale classique, et sans aucune garantie de voir la CJIP ou le DPA reconnues dans un autre État où elles seraient poursuivies pour les mêmes faits. De plus, les physiques sont pour l'heure en France exclues du domaine de la CJIP, ce qui place les dirigeants de l'entreprise poursuivie dans une position délicate puisqu'en coopérant au nom de la personne morale, ils risquent de s'auto-incriminer eux-mêmes.

Si les bénéfices des processus de justice négociée en droit pénal des affaires sont irréfutables, le DPA comme la CJIP seront amenés à évoluer dans un futur proche. Ces procédures sont efficaces et répondent à l'intérêt public en permettant le maintien de l'activité des entreprises, mais adapter la justice au rythme du marché ne saurait se faire au détriment des garanties du procès pénal.