

PASSERELLE

www.coredem.info N°5 04/2011

Le pouvoir des entreprises transnationales

PASSERELLE

www.coredem.info

La revue *Passerelle* a pour objectif de mettre en lumière et de mettre en valeur les expériences, les analyses et les propositions des divers acteurs de changements social. Chaque numéro rassemble et fait dialoguer, sur un thème donné, des contributions issues d'associations et d'ONG, de médias, de syndicats, de citoyens ou de chercheurs

Passerelle est habituellement publiée à l'occasion de rencontres, les « Mercredis de la Coredem », qui poursuivent la même finalité : la création d'espaces libres de débats, de convergences et de propositions.

Tous les numéros sont disponibles sur le site :

www.coredem.info

Coredem

La Coredem, est un espace de partage des savoirs et des pratiques par et pour les acteurs de changement. Une vingtaine d'organisation, de réseaux mutualisent d'ores et déjà leurs informations et analyses en facilitant l'accès à leurs ressources documentaires en ligne. La Coredem est ouverte aux organisations, réseaux, mouvements et médias qui font de leurs expériences, de leurs propositions et de leurs analyses, des outils au service de sociétés solidaires, durables et responsables.

Ritimo

Passerelle est publiée par Ritimo, réseau d'information et de documentation pour la solidarité et le développement durable. Dans 90 lieux en France, Ritimo accueille le public, relaie des campagnes citoyennes, propose des animations, et des formations. Ritimo s'engage dans la diffusion d'information et de documentation sur le Web par son portail d'information internationale en quatre langues, *rinoceros* et le site d'expériences citoyennes, dph.

www.rinoceros.org, www.d-p-h.info, www.ritimo.org

L'initiative Coredem est soutenue par la Fondation Charles Léopold Mayer pour le Progrès de l'Homme :

www.fph.ch

Sommaire

Introduction	6
L'ASCENSION DES ENTREPRISES TRANSNATIONALES	8
Multinationales, supply chain et syndicats : une typologie GRESEA	9
Une des caractéristiques de la mondialisation : la transnationalisation DPH – IRE	17
Réguler les entreprises transnationales SHERPA	20
DROIT ET NON-DROIT	26
Derrière l'écran, les droits du travail bafoués DPH – PAIN POUR LE PROCHAIN	27
L'économie déboussolée CCFD	34
LBO ou le pouvoir à crédit GRESEA	41
La « poussière magique » de la RDC : qui en bénéficie ? PAMBAZUKA PRESS	46
Un paradis pour les lobbies? ALTER EU – CEO	53
Remettre en cause le pouvoir des entreprises transnationales Au-delà de la responsabilité sociale des entreprises TNI – ELAZANDO ALTERNATIVAS	60
Ressources naturelles : mettre l'Union européenne et sa politique commerciale sur les matières premières vvhors d'état de nuire AITEC – UNE SEULE PLANÈTE	68
Changeons la politique d'investissement de l'UE – C'est l'heure ! AITEC – CEO – TNI – S2B	76



QUELLE RESPONSABILITE ?	84
La responsabilité sociale d'entreprise 4D	85
Le long chemin pour soumettre les entreprises transnationales au régime des droits humains DPH – PAIN POUR DEMAIN	94
Responsabilité sociale des entreprises : autopsie d'un concept GRESEA	99
L'intelligence du « droit mou » IRG	103
Polémique autour de l'investissement « socialement responsable » BASTA !	110
La Chine est-elle en train de rendre l'Afrique plus verte ? PAMBAZUKA PRESS	116
DEVANT LES TRIBUNAUX	120
Shell au Nigéria : la lutte pour la responsabilité PAMBAZUKA PRESS	121
L'héritage de Bhopal : repenser la responsabilité des entreprises DPH – CSE	126
L'histoire de David contre Goliath SAC SIS	130
Un code de conduite mensonger = une publicité trompeuse SHERPA – PEUPLES SOLIDAIRES	133
CONSTRUIRE DES ACTIONS ET DES SOLIDARITES TRANSNATIONALES	136
En Inde, les droits de l'Homme minés par l'industrie DPH	137
Glencore : comment une multinationale pille l'Afrique avec la complicité de l'Europe BASTA ! – AMIS DE LA TERRE	142
Chine : soutenir la formation des ouvriers à leurs droits pour améliorer la responsabilité sociale des entreprises DPH – PAIN POUR LE PROCHAIN	148
Quand Carrefour paie ses ouvrières 30 euros par mois BASTA !	154



SORTIR DE LA DEPENDANCE ENVERS LES ENTREPRISES TRANSNATIONALES ?	160
La résistible ascension du pouvoir des entreprises TNI	161
Les coopératives Mondragón en Espagne DPH – CETIM	165
Les partenariats public-public dans le secteur de l'eau TNI – PSI	169
Le lithium : par et pour les Boliviens ALERMONDES – UNE SEULE PLANÈTE	175
L'Amérique latine gaspille sa rente pétrolière et minière dans un système d'assistance clientéliste ECOPORTAL	179
L'accaparement des terres agricoles DPH – PEUPLES SOLIDAIRES	182
L'agriculture industrielle détruit la biodiversité et réchauffe la planète, L'agriculture paysanne renouvelle la biodiversité et refroidit la planète. SEMENCES PAYSANNES	186
Filmographie des transnationales	190
Sitographie	192

Introduction

Au cours des dernières décennies, les entreprises transnationales sont devenues un acteur de plus en plus incontournable de la vie politique et économique, et ce tout autour de la planète, occupant un terrain jusque-là réservé aux États souverains.

Les cadres juridiques, économiques et politiques demeurent largement inadaptés à cette nouvelle réalité, ce qui permet à ces entreprises d'échapper à toute forme de responsabilité. En l'absence d'un cadre de gouvernance adéquat, elles ne cèdent que trop facilement aux impératifs de performance financière, dès lors qu'elles peuvent abuser impunément de l'environnement, des travailleurs et des populations locales. Les firmes transnationales parviennent à inspirer nombre des politiques économiques et commerciales adoptées par les gouvernements, depuis le niveau local jusqu'au niveau global, au Nord aussi bien qu'au Sud, obtenant des faveurs et des facilités qui peuvent nuire aux autres activités économiques. Les gouvernants y trouvent souvent leur compte, trop enclins à présenter les grandes entreprises comme les seules à même de résoudre les problèmes de la croissance et du chômage, du développement et de la pauvreté – sans parler des grands enjeux planétaires du climat ou de la sécurité alimentaire.

En retour, les projets de transformation sociale et d'émancipation, même les plus modérés et même lorsque leurs représentants parviennent au pouvoir politique institutionnel, se heurtent systématiquement au pouvoir réel des grandes entreprises, qui limite drastiquement leurs ambitions ou les contraint à des compromis permanents. Sans diaboliser les grandes entreprises et sans exonérer les décideurs politiques de leur propre responsabilité, force est de constater que le pouvoir (économique et politique) qu'elles ont progressivement accumulé – par des voies et des moyens



largement déconnectés de la vie politique officielle et donc de toute forme de contrôle citoyen direct – pose un problème politique de fond. L'enjeu de la gouvernance des entreprises transnationales touche au cœur même de notre démocratie.

À cette montée en puissance en apparence inexorable, les citoyens et acteurs de la société civile ont répondu en mettant en œuvre des formes d'action très diverses, allant de la résistance inconditionnelle aux stratégies de dialogue et de compromis. Ces actions et ces initiatives se sont développées à différents niveaux : celui du droit et des tribunaux, celui de l'incitation aux bonnes pratiques de « responsabilité des entreprises », celui de la construction d'un syndicalisme transnational renouvelé, celui de la sensibilisation des consommateurs, celui de l'invention de pratiques et de modèles économiques alternatifs.

Ce numéro de *Passerelle* regroupe des articles, des analyses et des récits d'expérience qui reflètent ces différents positionnements et illustrent la diversité des réflexions et des actions de la société civile, des citoyens et des syndicats dans ce domaine, et dessinent les contours d'une future gouvernance démocratique des entreprises transnationales. Il s'articule autour de quelques grandes questions :

- > Comment renforcer les cadres juridiques, économiques et politiques pour rendre enfin effective la responsabilité des entreprises transnationales ?
- > Comment reconquérir au nom de la démocratie des niveaux de prise de décision politique aujourd'hui en grande partie accaparés par les intérêts économiques, notamment dans l'Union européenne ?
- > Comment renforcer les contre-pouvoirs citoyens et syndicaux ?
- > Comment sortir de la dépendance envers les entreprises transnationales qui caractérise la majorité des politiques économiques menées au Nord et au Sud ?

Un grand merci à tous ceux qui ont contribué à l'élaboration de ce numéro.

Olivier Petitjean

**L'ensemble de ce dossier est lisible
en ligne à l'adresse**

<http://mercredis.coredem.info/transnationales>

01

L'ASCENSION
DES ENTREPRISES
TRANSNATIONALES



Multinationales, supply chain et syndicats : une typologie

ERIK RYDBERG / FÉVRIER 2010



Comme modèle, l'entreprise de papa a vécu. Sur la scène internationale domine une nébuleuse d'usines sans patron : quartier général, hors d'atteinte. Pour l'appréhender, la théorie et le droit restent à la traîne. Les syndicats ? Amenés eux aussi à revoir la copie.

Est-ce que nous parlons de la même chose? Cette question, dès lors qu'il s'agit des multinationales, n'est pas gratuite. Que ce soit pour débattre du rôle qu'elles jouent aujourd'hui sur la scène mondiale ou pour discuter de mesures politiques afin de leur imposer d'autres règles du jeu.

Intuitivement, il n'y a pas de problème. Tout le monde sait qu'il existe de très grosses entreprises dont les activités s'étendent sur plusieurs continents. Chacun a entendu parler d'elles à un moment ou un autre, soit parce qu'elles ont licencié en masse des travailleurs pour délocaliser la production dans un pays où les salaires sont plus bas, soit parce qu'on a appris que, dans des pays lointains, elles tirent profit de conditions de travail épouvantables.

Jusque-là, on se comprend. Mais cela se complique quand il faut mettre des mots sur la chose.

Multimachin ou Transtruc?

C'est vrai, déjà, avec le terme de multinationales, en abrégé FMN (firmes multinationales). Un centre de recherches aux Pays-Bas l'a inscrit dans son appellation qui vaut raison sociale : SOMO, Stichting voor Onderzoek over Multinationale Ondernemingen, en français Fondation pour l'étude des entreprises multinationales (www.somo.nl).

D'aucuns, cependant, jugent que le terme risque d'induire en erreur, car il laisse (faussement) entendre que ces entreprises auraient un ancrage dans plusieurs pays et qu'elles auraient donc une « identité » supranationale.



© CERONNE

Voilà en effet qui masque que leur centre de décision, historique et effectif, est situé dans un seul pays bien précis. C'est à partir de là qu'elles opèrent et interviennent dans les autres pays où elles implantent des relais.

C'est pourquoi on utilise également, de manière plus précise et scientifique, les termes de sociétés, d'entreprises ou de firmes **transnationales** (en anglais : *transnational corporations*, TNC).

C'est par exemple le terme utilisé par l'institution spécialisée qui fait autorité sur le sujet, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced), et significativement dans l'intitulé de son trimestriel: *Transnational Corporations*^[1].

Firme multinationale ou transnationale ?

On peut indifféremment utiliser les deux termes sans pour autant oublier qu'ils renvoient à des concepts différents et que, du point de vue de l'exactitude, le second est plus

éclairant. Ajouter que le terme « entreprise » ou « société » remplace régulièrement celui de « firme » : la terminologie demeure flottante.

Une entreprise transnationale n'est pas une entreprise comme une autre. Elle est le résultat d'une évolution que le langage commun – mais aussi politique et même juridique et académique – n'a guère intégré, y compris dans la théorie économique. On continue à parler de l'entreprise transnationale comme s'il agissait d'une entreprise ordinaire : une unité d'exploitation où on développe des biens et des services, où on les produit et où, ensuite, on les met en vente sur le marché.

Comme l'ont relevé Michel Bauer et Élie Cohen, la figure « canonique » du « modèle



pur de la firme abstraite », héritée du 19^e siècle, demeure la référence implicite dans la théorie économique. Cela explique l'extrême pauvreté des analyses que les économistes produisent en général sur le sujet ^[2].

Nébuleuse sous influence

En réalité, l'entreprise transnationale est tout sauf une unité d'exploitation aux contours bien définis. Elle ressemble bien plus à une coquille vide ^[3] (elle ne produit rien) et à une « firme virtuelle » évoluant à l'intérieur d'un « LegoLand » ^[4] : des centres de décision qui régissent et commandent une nébuleuse d'entreprises sous-traitantes.

Juridiquement, c'est le flou parfait. On parle aujourd'hui de la **sphère d'influence** pour tenter de caractériser le périmètre d'une entreprise transnationale. Cette caractérisation approximative souligne que le droit est, en la matière, en retard d'une guerre.

Les patrons des multinationales, eux, savent bien ce qu'ils font, ils ont là-dessus une vision qui n'a rien de flou. C'est, par exemple, l'explication célèbre donnée par Agnelli, le patron de Fiat: « En dehors de la conception de la recherche, d'une part, et de la commercialisation, d'autre part, qui constituent les deux 'bouts de la chaîne' et ne doivent jamais être lâchés, **tout le reste peut et doit être progressivement sous-traité**, c'est-à-dire transféré à l'extérieur, y compris des sous-ensembles tels que moteurs, boîte de vitesse et transmission. » ^[5] (Nous avons souligné.)

Lorsque Philips a vendu sa division semi-conducteurs en 2006, elle ne disait pas autre chose: « *Wij doen alleen produktontwikkeling en de marketing en verkoop nog.* » ^[6]. Et c'est ce que les chiffres confirment. Les jeans Diesel? 5 000 points de vente et 300 magasins dans 80 pays différents, mais pas une seule usine ^[7]. Idem avec la chaîne H&M qui fonctionne grâce à quelque 700 « fournisseurs indépendants » : aucune usine ^[8]. Arcelor Dunkerque? C'est 3 500 salariés et, sur le même site, entre 1 800 et 2 000 travailleurs fournis par des sous-traitants dont les noms changent au gré des appels d'offres ^[9]. En Occident, 75 à 80% des prix de revient des automobiles sont réalisés par les fournisseurs ^[10].

Savoir-faire faire

Pour dire les choses simplement, l'entreprise transnationale choisit de « faire faire » là où l'entreprise « ordinaire » (le modèle canonique hérité du 19^e siècle) opte pour le « faire ». Dans le langage technique, on dira du « faire faire » qu'il s'agit d'une **externalisation** ^[11] de la production et, a contrario, du « faire » qu'il s'agit d'une **internalisation**.

Ce sont des mots qui sentent un peu la fabrication, mais ils existent, par exemple dans le lexique d'économie Dalloz, qui rappelle fort à propos que si certaines entreprises externalisent des activités pour les acheter toutes faites auprès de **fournisseurs**, c'est parce qu'elles jugent que le coût en sera moins élevé que si elles les gardaient (« internalisaient ») chez elles.

Pour se fixer les idées, on se reportera utilement au schéma ^[12] produit par Lorraine Eden, professeur de management à l'université du Texas, qui met en exergue les rapports entre (dé)localisation et propriété d'une activité – le schéma illustre aussi, accessoirement, la très grande flexibilité de la langue anglaise (en italique, repris de l'original) pour les distinguer :

		Propriété de la production	
		Internalisée <i>Insourced</i>	Externalisée <i>Outsourced</i>
Localisation de la production	Production sur sol propre <i>Onshore production</i> (home country)	1 Production maintenue dans l'entreprise (<i>in-house</i>) et dans le pays	2 Production externalisée à des tiers à l'intérieur du pays
	Production à l'étranger <i>Offshore production</i> (foreign country)	3 Production par filiales étrangères dans un pays hôte	4 Production externalisée à des tiers à l'étranger

On a donc, du point de vue purement descriptif, les oppositions **onshore/offshore** et **insource/outsource**. D'une part pour distinguer la production historique sur sol national (*onshore*) de la production délocalisée à l'étranger (*offshore*, conquête de nouveaux marchés et de coûts de production inférieurs). Et d'autre part pour distinguer la production sur capacités propres (« faire », *insource*) de la production qui fait appel à des sous-traitants (« faire faire », *outsource*).

Le schéma a, en outre, l'avantage de montrer, entre les lignes, l'évolution historique qui voit l'entreprise passer progressivement du « modèle canonique » (case n°1), qui demeure en droit la fiction légale de référence, au modèle aujourd'hui dominant de la firme transnationale – qui combine les trois autres modes opératoires (cases 2 à 4).

Mais revenons à la raison d'être des politiques de sous-traitance que la formule d'Agnelli résume si bien. Objectif numéro un ? Réduire les coûts de production.

On en trouve une belle démonstration dans l'analyse que P. Simar a publiée en 1974 sous le titre « Sous-traitance et firme multinationale »^[13] qui souligne notamment que les investissements réalisés par les firmes multinationales étrangères en Belgique se portaient à l'époque dans leur très large majorité dans des secteurs connaissant un degré élevé de sous-traitance (constructions automobile, électrique et mécanique). Pour une raison très simple. Analyse comptable détaillée à l'appui, il montre que, pour obtenir des composants issus d'un cycle de production d'un coût de revient de 2 000 euros, le choix du « faire faire » conduira à en récupérer intégralement le montant (donc 100%) dès la vente du produit fini tandis que, si l'entreprise transnationale avait plutôt choisi de « faire » elle-même, elle n'en récupérerait immédiatement que 18% - tout simplement parce que la mise de départ, c'est-à-dire l'avance en capital nécessaire pour disposer des installations qui permettront de produire ces marchandises, cette mise a été mise à charge du sous-traitant. C'est ce dernier qui supporte le gros des frais de production. Et c'est l'entreprise transnationale qui encaisse la part du lion de la plus-value finale.

My tailor is a sous-traitant

Mais revenons aux problèmes de terminologie, à la difficulté de comprendre et de se faire comprendre, donc parler un même langage. Que la firme (l'entreprise, la société) transnationale fonctionne au travers d'un réseau de sous-traitants est chose entendue. Mais l'est-ce réellement? Dans *Déchiffrer l'économie* (1994), l'ouvrage de vulgarisation de



Denis Clerc (Alternatives économiques), on cherchera en vain le mot « sous-traitance », pas plus, d'ailleurs, que dans le lexique Dalloz (2008), déjà cité. L'inégalé *Dictionnaire économique et social* de Brémont et Geledan (1981), par contre, livre cette éclairante définition : « Pour qu'il y ait sous-traitance, il faut qu'une entreprise soit de fait dépendante d'une autre, généralement parce que la grande entreprise lui fournit une part essentielle de ses commandes. » En introduisant la notion de **dépendance**, cette définition met le doigt sur un autre aspect des politiques « d'externalisation » poursuivies par les firmes transnationales, à savoir le lien hiérarchique (formel ou informel) qu'elles établissent avec leurs sous-traitants – et, dans la foulée, sur un autre terme utilisé pour caractériser les firmes transnationales : ce sont des **entreprises donneur d'ordre** (EDO, en abrégé). Elles ont un pouvoir de commandement sur leurs sous-traitants – et de vie ou de mort, souvent. Là, on commence à bâtir sur du solide. On peut re-synthétiser.

Supply chain system

Les firmes transnationales opèrent au travers d'un vaste réseau d'entreprises composé de filiales et de sous-traitants qu'elles surplombent en tant que

donneur d'ordre et c'est ce qu'on désigne le plus souvent en anglais sous le vocable *supply chain*, en français la chaîne d'approvisionnement.

On n'a pas évacué tous les problèmes pour autant. Car ces filiales tout comme ces sous-traitants disposent chacun d'une personnalité juridique propre, distincte.

La filiale est certes un élément essentiel de la stratégie de conquête des firmes transnationales, au point qu'on distingue parfois, informe le lexique Dalloz, la **filiale relais** (implantée pour faciliter la diffusion des produits sur des marchés étrangers) de la **filiale atelier**, qui « relève d'une stratégie de délocalisation de la production » : stratégie commerciale dans le premier cas, en vue de se rapprocher du lieu de vente, et stratégie productive ou de délocalisation dans le second, le but étant de produire à moindre coût.

Mais, dans un cas comme dans l'autre, ces filiales constituent des entités juridiques distinctes : elles sont contrôlées par la maison mère, la firme transnationale, car cette dernière détient une part déterminante de leur capital. Sur papier, cependant, du point de vue juridique et comptable, les filiales restent des entités autonomes. Cela peut se discuter. Dans leur comptabilité dite consolidée, les maisons mère doivent rendre public le nom de toutes les entreprises sur lesquelles elles exercent ce type de contrôle, par participation au capital. Cela se complique singulièrement avec les sous-traitants, éléments essentiels de la « *supply chain* ». Ils ne figurent pas dans les données que la firme transnationale doit rendre publiques^[14]. Cela demeure une nébuleuse. Y compris du point de vue terminologique. On l'a déjà vu, certains lexiques vont jusqu'à ignorer l'existence de la sous-traitance. D'où beaucoup de confusion. Et d'abord parce qu'un sous-traitant est en même temps, pour le donneur d'ordre (dans sa comptabilité), un **fournisseur**. Et, ensuite, parce que le propre des réseaux de sous-traitance est leur structure pyramidale : bien souvent, la firme transnationale traite avec un sous-traitant qui à son tour re-sous-traite l'activité à un autre sous-traitant et il n'est pas rare que ce dernier, à son tour, s'adresse à encore une autre « entité juridique distincte »... Comment les distinguer?

La manière la plus sûre de le faire est de distinguer les deux catégories principales de sous-traitants. Ce sont, d'une part, les **sous-traitants de premier rang**, qui bien souvent jouent



uniquement un rôle d'intermédiation ^[15], ils apportent (vendent) à la firme transnationales, grâce à leur carnet d'adresses, des solutions clé sur porte, c'est-à-dire la prise en charge intégrale des contacts et des contrats avec – d'autre part – les **sous-traitants de second rang**, où on regroupera la masse, souvent anonyme, des sous-traitants d'exécution.

Ces notions font leur chemin dans la littérature spécialisée et notamment pour décrire l'architecture de l'avionneur Airbus, dont le plan de restructuration « Power 8 » en 2006 révélera qu'en plus des 10 000 emplois directs menacés, les milliers de sous-traitants allaient également être frappés de plein fouet et délibérément, Airbus annonçant qu'elle allait réduire de 80% les contrats de sous-traitance ^[16] : rien qu'à Toulouse, cela représentait pas moins de 7 500 travailleurs ^[17]. Frédéric Mazaud forgera ainsi, pour « combler un vide théorique né du décalage entre la réalité de la fonction de sous-traitant de premier rang et le classicisme des outils théoriques utilisés », la notion de « firme pivot » pour décrire le rôle nouveau que certains sous-traitants de premier rang remplissent dans l'organigramme. Cette nouvelle catégorie d'acteurs intermédiaires (systèmeurs et équipementiers) que Mazaud regroupe sous le nom de « firme pivot » se distingue des autres fournisseurs de premier rang « par sa compétence d'intermédiation (compétence stratégique et combinatoire) et sa fonction de pivot entre l'intégrateur en amont et un ensemble de sous-traitants de second rang, en aval » ^[18].

Sous-traitant ou fournisseur ?

Ces deux termes posent problème. Dans une « *supply chain* », les **sous-traitants** directs sont en même temps des **fournisseurs** : ils facturent leurs prestations à la firme transnationale et c'est donc en tant que fournisseurs que ces sous-traitants apparaissent dans la comptabilité de la firme transnationale. C'est vrai également des sous-traitants du deuxième cercle : ils sont fournisseurs des sous-traitants du premier cercle, etc. Tous

Les secrets du tee-shirt H&M

C'est une jolie enquête à laquelle Wolfgang Uchatius s'est livré. Que se cache-t-il derrière un tee-shirt de la multinationale suédoise Hennes & Mauritz, empire dont les 2 078 magasins s'étendent sur 38 pays ? Elle produit un gros rapport (85 pages) vantant sa « durabilité » mais rien n'y explique comment, sans posséder une seule usine, elle arrive à vendre des tee-shirts pour un prix défiant toute concurrence, 4,95 euros. Le premier secret, révèle Uchatius, c'est la moissonneuse John Deere 7460 Cotton Stripper made in USA ; elle abat le travail de 300 travailleurs et fournit à bas prix, grâce aux subsides généreux du gouvernement américain, la matière

première, environ 40 centimes pour chaque lot de 400 grammes de coton qui entrent dans un tee-shirt (8% du prix de vente final). Le coton made in USA part ensuite – deuxième secret – vers le Bangladesh. Par exemple chez Dulal Brothers Limited, ils traitent 50 tonnes de coton par an, cela fait quelque 125 000 Tee-shirts dont la moitié sera vendue à H&M. La multinationale suédoise ne court aucun risque : aucun investissement en machines, aucun personnel de production, tout cela, c'est pour Dulal Brothers – et ses ouvrières. Elles gagnent 1,18 euro par jour et, étant soumises à un quota de production de 250 tee-shirts par jour, cela fait un salaire



fournisseurs et tous sous-traitants. On distinguera, donc, les sous-traitants de premier rang (fournisseurs de la firme donneur d'ordre) des sous-traitants de second rang (tous les autres). Sous peine de masquer la qualité de sous-traitant des soi-disant « fournisseurs » sous contrat avec la firme donneur d'ordre.

Désintégration verticale des travailleurs...

Il faut dire un mot encore des conséquences que cette évolution de la firme capitaliste a eues sur l'action collective, sur les syndicats et sur leur organisation face à des entreprises transformées en « nébuleuses ». D'aucuns utilisent, pour qualifier cette évolution, le terme de **désintégration verticale**, aboutissement d'une externalisation poussée à l'extrême, plus rien ou presque n'est produit par la firme qui, cependant, commande et recueille tous les fruits, ou presque, des productions « téléguidées ».

En droit, on l'a vu, on patauge. Pour cerner l'éventuelle faute (civile et pénale) des firmes transnationales née des actes délictueux posés par les sous-traitants de leur réseau mondial, on cherche à leur imputer une responsabilité « déduite », en lien avec leur « sphère d'influence ». Cela reste bancal et tâtonnant – comme souvent en droit international.

Même chose dans la théorie économique. Au-delà de l'analyse descriptive, esquissée ci-dessus, le cadrage théorique des raisons d'être de la firme transnationale demeure dominé par les sciences du management, le regard reste rivé sur le pare-brise : l'analyse est superficielle. Les vents dominants du néolibéralisme sont passés par là^[19].

Le problème se pose de manière aiguë dans le monde du travail. Car la désintégration verticale est naturellement synonyme de **fragmentation syndicale**. Comment revendiquer quoi que ce soit dans une usine sans patron ?

Une forme de riposte a été (est, pourrait être – cela varie de pays à pays) le **syndicalisme de réseau**. Donc s'organiser par-delà les unités d'exploitation fictives. Bon exemple, ici, que

à l'unité d'un demi-centime (0,47) ou, si on préfère, moins d'un pour cent (0,09%) du prix de vente final. Le deuxième secret de l'empire H&M, comme observe Uchatius, est de vendre des marchandises avec les coûts de production du 19^e siècle. Dulal Brothers reçoit pour cela 1,40 euro par tee-shirt, prix fixé par H&M dont les émissaires sillonnent l'Asie pour mettre en concurrence les ateliers de labeur, et ce montant doit couvrir les achats à l'agrobusinessman américain, les machines, les installations et les ouvrières tout en ménageant un bénéfice coquet au businessman bangladaïsi. Cela ne couvre pas le transport vers l'Europe. Là, c'est la multinationale danoise du transport maritime par conteneurs Maersk. 7 300 kilomètres par mer,

environ 34 000 tee-shirts par conteneur embarqué et pour un coût à peine négocié (H&M exige un rabais de 25%) de 2 100 euros: cela fait 6 centimes par tee-shirt (1,2% du prix de vente final) et c'est le troisième secret de H&M, dont son rapport de « durabilité » ne dit rien. Terminons. Un Tee-shirt de 4,95 euros, c'est 1,40 euro (27%) pour le Bangladesh (coton made in USA inclus : 40 centimes), 6 centimes pour Maersk, 2,16 euros (44%) pour la commercialisation en Europe, 79 centimes (16%) pour la TVA et 60 centimes (12%) en profit. Voilà qui sans doute est durablement profitable.

Source : *Die Zeit*, 16 décembre 2010. (Article en ligne: <http://www.zeit.de/2010/51/Billige-T-Shirts>). Traitement Gresea: 20 décembre 2010. Erik Rydberg.



les grands centres commerciaux où l'unité effective (propriété) du « système marchand » contraste avec le morcellement apparent des boutiques. Depuis son 48e congrès (2006), riche de l'expérience de ses cheminots, la CGT développe une dynamique de **syndicats de site** : la galerie commerciale Euralille (200 enseignes) en est une des zones pilotes^[20]. Il y a plus prometteur. On veut parler du mouvement qui tend à obtenir que les travailleurs des sous-traitants puissent être intégrés dans la **représentation syndicale** présente dans les instances syndicales de l'entreprise donneur d'ordre. Ce serait un immense pas en avant. En France, déjà, un arrêt de la Cour de Cassation (arrêt Systra, 7 novembre 2007) a ainsi estimé que « les salariés mis à disposition d'une entreprise intégrés de façon étroite et permanente à la **communauté de travail**^[21] qu'elle constitue sont électeurs et éligibles aux élections des représentants du personnel de l'entreprise d'accueil »^[22]. Cette jurisprudence naissante éclaire d'une lumière rasante les difficultés à obtenir un cliché même approximatif de l'entreprise donneur d'ordre. De combien de travailleurs disposent-elles ? Allez savoir, il n'y a pas de liste, on doit la reconstituer par les moyens du bord, au départ des informations contenues dans les plans de prévention ou via les contrôles d'entrée et de sortie (badges), etc. Ce travail, syndical et théorique, ne fait que commencer...

Lire l'article en ligne :

<http://www.gresea.be/ER10txtED02supplychain.html>

NOTES

1. Transnational corporations, Unctad (acronyme anglais de Cnuccd), Genève.
2. Michel Bauer et Elie Cohen, *Qui gouverne les groupes industriels ?*, 1981 (pp. 236-277).
3. « Des îlots de pouvoir conscients dans un océan de co-opération inconscient, comme des mottes de beurre flottant dans du babeurre » selon l'expression poétique de Denis Robertson (1923), cité dans *Analyses et transformations de la firme* (p. 22), sous la dir. de B. Baudry et B. Dubrion, 2009.
4. Vincent Fringant dans *Analyses et transformations de la firme* (p. 132), déjà cité.
5. Cité dans la revue *Contradictions*, n°17, octobre 1978.
6. « Désormais nous ne nous occupons plus que du développement des produits et du marketing. » NCR Handelsblad, 4 août 2006.
7. *Trends-Tendances*, 9 mars 2006.
8. *De Standaard*, 2 décembre 2006.
9. *Libération*, 23 octobre 2006.
10. *Analyses et transformations de la firme* (p. 132), déjà cité.
11. Ce terme a l'inconvénient de pouvoir être confondu avec celui d'externalités (les effets ou besoins d'une activité économique non pris en charge par celle-ci, p. ex. ses atteintes à l'environnement ou ses besoins en infrastructures de transport). Pour l'exprimer paradoxalement : une externalisation ne résulte pas en externalités.
12. Lorraine Eden, « Went for cost? An economic approach to the transfer pricing of offshored business services », *Transnational Corporations* (Unctad/Cnuccd), vol. 14, août 2005.
13. Revue *Contradictions*, n°6, 1974.
14. On fera ici abstraction des données que certaines transnationales publient de manière volontaire. Le géant américain Nike, ainsi, publie, avec leurs adresses, la liste de ses quelque 700 usines sous-traitantes, la plupart en Asie, qui emploient (« sous-emploi ») quelque 620 000 travailleurs [International Union Rights, vol. 12, 2005]. À noter, cependant, qu'aux États-Unis, il y a publication des noms des sous-traitants dès lors que leur chiffre d'affaires avec le donneur d'ordre dépasse 10%.
15. La firme transnationale américaine Flextronics, par exemple, a bâti son business sur ce « know how » en sous-traitant en Asie la sous-traitance recherchée par des sociétés comme Canon, Philips et Océ : des 150 sous-traitants que ce dernier utilise en Asie, 130 lui sont apportés par Flextronics [Financieele Dagblad, 29 février 2008].
16. *Les Échos*, 7 novembre 2006.
17. *Financial Times*, 29 septembre 2006.
18. Frédéric Mazaud, « De la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du système productif Airbus », *Revue de la régulation*, n°2, janvier 2008.
19. On jugera significatif, ainsi, que les travaux d'un Michel Beaud soient totalement passés sous silence, en 2009, dans l'ouvrage collectif, déjà cité, *Analyses et transformations de la firme*, édité par B. Baudry et B. Dubrion. Il est vrai que Beaud, dans son *L'Économie mondiale dans les années 80* (1989), n'envisage la firme transnationale qu'au titre d'une des neuf facettes du « système national/mondial hiérarchisé » (SNMH), qui lui sert de grille d'analyse du capitalisme contemporain. Voilà qui est prendre du recul par rapport à son sujet d'étude. C'est rarement le cas aujourd'hui au sein de la caste des économistes.
20. *L'Humanité*, 24 novembre 2009.
21. Nous soulignons: le terme enrichit utilement celui de sphère d'influence...
22. Voir la note de la CGT, « Sur les critères d'intégration étroite et permanente dans la communauté de travail »,



Une des caractéristiques de la mondialisation : la transnationalisation

AUORE LALUCQ / AVRIL 2006



Les théories classiques du commerce international sont aujourd'hui plus que jamais inappropriées quand il s'agit de décrire la réalité de l'économie mondiale. Comment en effet rendre compte des dynamiques de transnationalisation des firmes avec des théories qui découpent et réunissent sous le seul signe des différents « États » des activités économiques hétérogènes, trans- ou inter-nationales ? Comment réduire la complexité des dynamiques économiques à des transactions entre États, alors qu'aujourd'hui même le commerce international intra-firme explose ?

A l'inverse, il ne s'agirait pas pour autant de nier le rôle de l'État dans l'économie, en tant que producteur, législateur, régulateur, investisseur mais aussi représentant d'une économie nationale. Cette relation entre l'État et l'économie est donc d'autant plus ambiguë qu'elle est aujourd'hui rendue plus complexe « *par une déconnexion croissante entre l'espace économique (l'espace des firmes) et l'espace politique (essentiellement, encore, l'espace national)* »^[1].

Ce phénomène se double qui plus est d'une réelle difficulté d'analyse des dynamiques et des évolutions structurelles des marchés puisque les économistes semblent uniquement se concentrer aujourd'hui sur les conséquences d'un accroissement exponentiel de ces mouvements de fusion-acquisition et d'oligopolisation sur la concurrence. Pour tenter de comprendre ces nouvelles dynamiques économiques mondiales rappelons les principales étapes de l'évolution organisationnelle et structurelle des firmes.



Mutations structurelles des firmes

L'après-guerre se caractérise par la prédominance d'oligopoles nationaux, les débouchés étant essentiellement eux aussi nationaux. À cette période, les trois plus gros constructeurs automobiles américains détiennent par exemple à eux seuls 95% du marché américain.

Dans les années 1950 apparaissent les premières firmes multinationales. À ce stade de développement, on peut les qualifier de firmes primaires dont les stratégies répondent pour l'essentiel aux logiques d'approvisionnement par des processus d'intégration verticale. L'entreprise investit là où sont les matières premières, là où il y a de la bauxite, du minerai de fer, du cacao, du café... Puis, dans les années 1960, vont fleurir les firmes dites « multidomestiques ». Il s'agit ici de l'implantation de filiales relais relativement autonomes à l'étranger pour répondre ou créer une demande locale. C'est par exemple Ford qui s'implante en France. Mais une tout autre logique s'empare des années 1970 puisque la crise du fordisme est imminente et que les entreprises n'ont pour autre choix que la rationalisation des coûts de production. Les filiales deviennent alors bien plus des ateliers que des relais et la division internationale du processus productif s'apprête à battre son plein. La vraie firme multinationale apparaît alors.

Mais à partir des années 1980-90, ç'en est fini d'elle. Il faut désormais parler de firmes globales, véritables réseaux de firmes dont les stratégies se complexifient. On peut en déterminer deux grandes familles : celles fondées sur la flexibilité et celles fondées sur l'innovation. Les entreprises vont donc progressivement abandonner les stratégies conglomérales au profit de « réseaux productifs transterritoriaux plus cohérents »^[2]. La tendance aujourd'hui est donc à celle des oligopoles mondiaux en réseaux. Pour comprendre cette évolution, il faut intégrer à notre analyse l'évolution du système économique en lui-même, et précisément le passage d'un système économique fordiste à un système postfordiste ou néofordiste suivant les stratégies retenues.

L'évolution des modes de consommation, l'intensification de la concurrence, le développement des stratégies d'innovation, et les réformes financières sont en effet venus à bout du fordisme, déjà bien mis à mal par la régression progressive de sa productivité. Les débouchés sont plus volatils, la durée de vie des produits se rétrécit et en conséquence l'incertitude pesant sur les entreprises s'accroît.

En s'appuyant sur les études de J.-P. Moatti, l'historien de l'économie Philippe Norel explique que deux nouvelles logiques de production vont apparaître en réponse à ces bouleversements :

La première fondée sur une flexibilisation du fordisme, que l'on nommera le *néofordisme*. Il s'agit ici de lever certaines rigidités du travail, en s'appuyant sur des réorganisations structurelles, des externalisations, et une flexibilisation du travail le tout dans une logique qui reste proche du fordisme car ambitionnant de minimiser les coûts de production.

Et la seconde, le *postfordisme* qui répond à une logique de division cognitive du travail. Ici, les entreprises en tenant compte des avancées techniques et de leur caractère cumulatif, vont tenter d'axer leur concurrence non pas uniquement sur une minimisation des coûts de production mais sur « la mise en place d'un processus d'apprentissage individuels et organisationnels »^[3]. Ces deux logiques, bien différentes, vont être à l'origine de deux types de firmes, respectivement les « firmes transactionnelles » et les « firmes cognitives ». La première fait bien évidemment



référence à la théorie des coûts de transaction qui stipule qu'une entreprise internalisera une activité si cela lui revient moins cher que de faire appel au marché. En se fondant sur ce modèle, on en déduit alors que ce type de firme à l'échelle mondiale va en permanence arbitrer entre stratégie d'exportation et d'investissement direct à l'étranger (IDE). Alors que la seconde fondera son profit sur son capital cognitif, sa capacité d'innovation et les monopoles temporaires qu'ils lui procureront.

Écheveau des relations industrielles et spatiales

Toutes ces évolutions organisationnelles vont bien entendu avoir un impact sur les structurations spatiales : concentrations, spécialisations géographiques - fondées bien plus souvent sur des activités scientifiques/technologiques qu'économiques - mais aussi cette combinaison des logiques *post* et *néofordiennes* vont structurer l'espace. Ainsi, la production de l'Airbus A380 a été délocalisée dans des pays à bas salaires d'Europe de l'Est et orientale tandis que le site toulousain constitue un pôle cognitif toujours plus attractif pour les entreprises étrangères, notamment étasuniennes et britanniques.

En matière de régulation aussi les choses vont évoluer. L'État et l'économie ont toujours eu une relation donnant-donnant puisque d'une part l'État a besoin d'une économie prolifique pour assurer sa puissance et asseoir sa légitimité ; et de leur côté les structures économiques nationales requièrent souvent l'aide étatique que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Mais aujourd'hui avec la transnationalisation des firmes, l'État perd de fait certains de ses pouvoirs de régulation et de souveraineté. Dans un premier temps, les États et les firmes sont entrés dans une logique de confrontation, mais désormais les stratégies des États reposent sur l'attractivité, qui peut être législative, fiscale, infrastructurelle, etc. Pour autant, il ne s'agit pas d'un simple processus de déréglementation, Philippe Norel préférant en effet parler d'un processus de complexification des pratiques institutionnelles et organisationnelles, d'une « configuration enchevêtrée » [4] pour reprendre l'expression de R. Boyer, car par exemple si, en France, on assiste bel et bien à un processus de décentralisation voire même de déconcentration, la construction européenne et sa réglementation en parallèle progressent toujours un peu plus ; mais aussi parce que les oligopoles nationaux disparaissent progressivement ; ensuite en raison du développement d'une « économie d'archipel » ; et enfin de par la « multiplication des échelles d'intervention » et des acteurs collectifs.

Lire l'article en ligne :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-6857.html>

Source

Recension de Philippe Norel, *L'invention du marché, une histoire économique de la mondialisation*, Paris, Seuil, 2004.

NOTES

- [1] *L'invention du marché*, p. 463. -
- [2] *Ibid.*, p. 467
- [3] *Ibid.*, p. 469
- [4] *Ibid.*, p. 481 - 5. *Ibid.*, p. 475.



Réguler les entreprises transnationales

WILLIAM BOURDON ET YANN QUEINNEC / SEPTEMBRE 2010

*Sherpa

William Bourdon et Yann Queinnec, sur la base de leur expérience au sein de l'association Sherpa, formulent « 46 propositions pour réguler les entreprises transnationales ». Nous reprenons ici les pages introductives, ainsi que quelques extraits, de ce document, qui est disponible dans son intégralité à l'adresse suivante :

<http://www.world-governance.org/spip.php?article628&lang=fr>

Aucune institution, qu'elle soit publique ou privée, n'ignore aujourd'hui le phénomène de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE)^[1]. Développement durable et réduction des émissions de CO₂, biodiversité ou accès à l'eau, mais aussi niveau de vie, logement, modes de consommation, maladies cardio-vasculaires, gestion des déchets ou encore accès à la culture, etc., sont autant de thèmes hétérogènes de débats de société dans lesquels intervient naturellement le rôle des entreprises. Et c'est bien logique, l'entreprise n'a jamais été autant placée au centre de la société, au rang d'institution sociale majeure. Si certains peuvent déplorer ce culte de l'entrepreneur, présenté comme modèle social, il n'en reste pas moins incontestable que l'homme n'a pas inventé d'outil plus adapté que l'entreprise pour créer de la richesse.

La question posée aujourd'hui au travers de l'exigence internationale d'un « développement durable » est la suivante : de quelle richesse parle-t-on ? L'usage étriqué qui en est fait aujourd'hui porte en lui la raison même de l'entrée massive du thème de la RSE dans l'ensemble des instances citoyennes et explique les tentatives visant à ouvrir la notion de richesse aux performances sociétales.

On le voit bien, la question est dramatisée par l'échec de l'autorégulation du capitalisme financier. Le débat international déclenché depuis la crise des subprimes de 2007 et celle du système financier à l'automne 2008 a montré à quel point l'autorégulation des



© WE-MAKE-MONEY-NOT-ART

entreprises transnationales était un mythe. Si les entreprises industrielles peuvent parfois s'autoréguler de manière plus efficiente que les entreprises financières, l'exigence normative reste incontournable.

Une précision s'impose ici, compte tenu de la différence qu'il convient d'opérer entre les petites et moyennes entreprises (PME), voire les très petites entreprises (TPE), et les entreprises transnationales (ETN). Si l'éloignement physique entre les travailleurs ou entre les clients et les fournisseurs diffère selon les organisations et les secteurs, il marque aussi une différence fondamentale entre les PME et les ETN. On n'assume pas ses responsabilités de la même manière si l'on est en contact immédiat avec ceux qui en subissent les conséquences : un directeur financier qui prend des décisions concernant une filiale située à des milliers de kilomètres du siège où il travaille n'assume pas la même charge personnelle que celui qui côtoie chaque jour les employés de l'entreprise. Cette remarque est valable pour les relations avec les parties prenantes au sens large (acteurs de la chaîne d'approvisionnement, riverains de sites industriels, etc.). Les effets de la distanciation sont donc tout à fait différents selon la taille de l'entreprise. Le besoin de comprendre les effets de la mise à distance des humains sur leurs prises de décision rationnelles est donc éminemment sensible pour les ETN et guidera la recherche d'outils adaptés dans les développements qui suivent.

En guise de préalable aux propositions, un petit état des lieux s'impose. Nous le formulerons en deux questions :

Pourquoi une régulation est-elle nécessaire ?

Nous nous contenterons ici d'évoquer trois tendances lourdes qui permettent de baliser l'épineux sujet de la régulation des ETN :

L'influence grandissante des ETN par rapport aux États et son incidence sur le principe même d'État de droit – Si, à tous les niveaux institutionnels, la question figure en bonne



place sur l'agenda, les évolutions sont tout à fait insuffisantes. En cette matière qu'est la régulation des affaires, les entreprises sont aux premières loges aux côtés des États. On peut d'ailleurs affirmer, sans risque de se tromper, que la majorité des normes adoptées dans le monde régissant les affaires (droit fiscal, des sociétés, social, de la concurrence, de l'arbitrage, de la consommation, etc.) est directement le fruit du lobbying des entreprises, le lobbying des plus puissantes d'entre elles, que nous désignons ici comme les ETN. Cette influence explique sans doute pourquoi l'environnement normatif des ETN épargne les plus viles et ne récompense pas celles qui sont engagées dans une authentique démarche de conciliation durable entre profit à court terme et intérêt général.

Proposition n° 32 : Promouvoir le concept de « contrat durable »

On ne compte plus les contrats entre partenaires privés dont les incidences sur le plan social et environnemental relèvent de l'intérêt général. L'exploitation forestière, par exemple, influe sur la biodiversité et le changement climatique. De même, les contrats organisant la production et la fourniture de biens manufacturés dans des usines où les employés ne bénéficient pas des standards de l'OIT soulèvent des questions sociales relevant de l'intérêt général. Les contrats privés relatifs aux marchandises et aux services comportent des dimensions extra-financières qui ne peuvent plus être ignorées, c'est le cas a fortiori dans les contextes de partenariats public-privé (PPP). À cet égard, Sherpa considère qu'il y a place pour développer un outil juridique original spécifique, au croisement de la liberté contractuelle et du respect des objectifs de développement durable. (...) Le concept de contrat durable se définit comme suit : « Tout contrat qui dans son objet et ses modalités d'exécution concilie les aspects économiques, sociaux et environnementaux en vue de favoriser la protection des droits humains et de l'environnement. » L'intérêt pratique de cette notion serait d'assurer une triple fonction : outil d'interprétation à disposition des juges et arbitres chargés de trancher des

litiges, outil d'aide à la décision pour les entreprises confrontées à des situations relevant de leur responsabilité sociale et environnementale, et outil contractuel à part entière devant aboutir à de nouveaux standards. (...)

Le « contrat durable » entend injecter une dose de responsabilité d'intérêt général dans les interstices des relations contractuelles, où il est légitime de combler un vide juridique. L'« ADN » du contrat ainsi modifié, les conséquences de l'exécution des contrats seraient anticipées dans une perspective constante de respect des générations futures.

Les termes du « contrat durable » dépendent de deux paramètres distincts : premièrement, les effets du contrat concerné sur les considérations d'intérêt général induites par la recherche d'un développement durable et, deuxièmement, le rapport de force entre les parties au contrat, qui renvoie notamment à la notion de sphère d'influence.

Ainsi l'élaboration d'un « contrat durable » impose-t-elle au préalable de diagnostiquer les incidences potentielles et avérées sur l'environnement (durabilité des ressources et pollution, biodiversité, etc.) et les droits fondamentaux (y compris le droit social et les droits tels que définis par la Charte



L'existence d'un consensus international sur la nécessaire contribution des ETN à l'intérêt général – Qu'il s'agisse du Global Compact initié par l'ONU, des principes directeurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de la déclaration tripartite de l'Organisation internationale du travail (OIT), des outils existants et de ceux en cours d'élaboration, tels que l'ISO 26000, tous ces mouvements convergent vers un même constat : les ETN sont un vecteur de garantie de l'intérêt général et, à ce titre, la dérégulation galopante de ces trente dernières années n'a pas permis aux États et aux institutions régionales ou internationales d'exercer leurs prérogatives permettant d'orienter l'action des ETN vers un développement durable. Le mandat onusien de représentant spécial du Secrétaire général chargé de la question des droits de l'Homme,

internationale des droits de l'Homme) de l'exécution du contrat projeté. Ce diagnostic permettra l'identification des obligations d'intérêt général devant figurer dans les termes contractuels. On le voit, cette étape préalable impose la réalisation d'études d'impact, dispositifs largement répandus et qui sont au cœur des débats sur la RSE. On peut d'ailleurs constater que l'exigence de prévention n'a pas encore aujourd'hui atteint sa maturité contractuelle. Le « contrat durable » entend proposer des mécanismes apportant le maximum de prévenance. Au-delà des aspects techniques propres à chaque contrat en effet, l'activité qu'il entend organiser, la fonction première du « contrat durable » est bien de prévenir les litiges et les dommages, tout en répartissant équitablement les responsabilités respectives des parties. Du reste, dans le « contrat durable », les parties prenantes deviennent des parties au contrat principal ou, à tout le moins, sont parties à une chaîne de contrats. C'est l'une des caractéristiques fondamentales et règles du jeu contractuel dont ce projet entend montrer l'intérêt.

S'agissant de la répartition des obligations et responsabilités corrélatives entre les parties au contrat, elle impose l'analyse de leurs rapports de force d'une part, et celle

de leurs influences respectives sur des considérations d'intérêt général d'autre part. Cette analyse vise à faire peser le respect des obligations identifiées sur la partie la plus à même de les assumer. C'est évidemment à ce stade que le concept de « contrat durable » bouleverse fondamentalement la donne actuelle, puisqu'il revient à soumettre des opérateurs privés à des obligations qui leur étaient jusqu'alors étrangères ou qui étaient cantonnées à une sphère volontaire. Il s'agit en effet de modérer les excès d'asymétrie régulièrement constatés entre un donneur d'ordre et son contractant, tels que le déséquilibre d'expertise ou la dépendance économique, qui génèrent bien souvent des conditions contractuelles inadaptées compromettant la durabilité du contrat. L'objectif est surtout que les termes contractuels organisent le traitement des impacts sociaux et environnementaux et, ce faisant, rétablissent une cohérence entre la poursuite légitime d'intérêts privés et ses externalités négatives. (...) Ce mécanisme contractuel associant une ETN et ses parties prenantes permettrait de garantir à ces dernières un rôle dans l'élaboration et le suivi de projets d'investissement, de réduire l'effet des clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité ou d'influer sur l'établissement de prix justes.



des sociétés transnationales et autres entreprises, confié au Pr John Ruggie, est à ce titre emblématique^[2], tout comme le récent rapport du rapporteur spécial sur le droit à l'alimentation qui met en exergue l'insuffisance des mesures actuelles visant à encourager les entreprises à agir de façon responsable.

D'importants obstacles conceptuels et structurels – Les impacts sociaux et environnementaux de l'activité des sociétés transnationales ne peuvent, en l'état actuel du droit, être appréhendés efficacement. C'est notamment dû à un double concept fondamental du droit des sociétés, les principes d'autonomie juridique et de responsabilité limitée, qui ont pour effet d'isoler chaque membre d'un groupe transnational des conséquences civiles ou pénales de l'action des autres membres du groupe. Ces principes visant à protéger les entrepreneurs des risques financiers liés à leur activité au-delà des sommes investies sont censés encourager l'investissement. Ce faisant, ils ont généré une situation asymétrique : une société mère peut toucher les profits de ses filiales sans être comptable des conséquences environnementales et sociétales de leurs activités. Cette situation impose de s'interroger sur la définition même de l'entreprise, sur le régime juridique applicable aux sociétés mères ainsi que sur celui des groupes de sociétés. Par ailleurs, le caractère extraterritorial des litiges et l'interposition fréquente de plusieurs entités « tampons » (logées souvent dans des pays dits non coopératifs) entraînent d'importantes difficultés procédurales qui ne garantissent pas aux victimes l'accès à la justice.

Ces obstacles n'ont toutefois pas empêché la multiplication des procédures judiciaires mettant en cause la responsabilité civile et pénale des sociétés mères par rapport à des infractions perpétrées par leurs filiales étrangères^[3]. Les études de droit comparé se sont développées au cours de ces dernières années pour faire état des évolutions en la matière, qu'il s'agisse de questionner l'usage de notions telles que celle de complicité, de négligence fautive ou de recel, ou de commenter les règles de compétence juridictionnelle, stratégiques compte tenu du caractère extraterritorial des litiges.

On le voit donc, la RSE est un phénomène juridique éminemment politique qui reflète l'inadaptation des outils de gouvernance d'un monde dans lequel le poids respectif des États est bouleversé, tout comme leurs rapports avec les entreprises transnationales.

Comment une telle régulation est-elle possible ?

Le constat d'obstacles juridiques aux fortes racines culturelles et historiques, aussi inquiétant soit-il, ne doit pas masquer une tendance majeure, celle de la conversion des marchés vers ce nouveau Graal qu'est le développement durable. Cette évolution impose une adaptation du droit des affaires, à la fois pour protéger les victimes des excès d'un certain nombre d'acteurs économiques et pour permettre à ces derniers d'accompagner une économie de marché plus sobre et plus durable. Qu'en est-il de la responsabilité des juristes dans tout ça ? Elle est grande. Il leur incombe en effet d'inventer les outils juridiques devant accompagner les changements à l'œuvre, voire de les provoquer en créant la trame juridique de base, aujourd'hui parsemée d'accrocs et ce, en dépit du succès grandissant de la notion de gouvernance.

Pour ce faire, il convient notamment de puiser dans les trésors de la théorie générale du droit. La notion de responsabilité sociétale des entreprises, qui a explosé durant ces dernières années, prétend jouer le rôle de guide pour l'émergence d'une économie de marché plus durable. Comment un concept aussi évanescent peut-il produire des résultats ? Aujourd'hui, les outils d'orientation de l'action des ETN estampillés « RSE » sont, dans leur grande majorité, de nature volontaire. Non sans résultat si l'on observe la place gran-



dissante des performances extra-financières dans le radar des investisseurs. Reste que les violations les plus flagrantes (pollution des eaux, travailleurs non protégés, importation de bois illégaux, etc.) ou diffuses (évasion fiscale, ententes négatives, non-conformité des étiquetages, publicité trompeuse, etc.) demeurent très largement impunies. Outre l'absence de réparation pour les victimes, cette situation entretient un phénomène de concurrence déloyale à l'égard des entreprises authentiquement engagées. C'est ici que la nature volontaire de la RSE atteint ses limites. C'est le point de départ des règles contraignantes. Elles se révèlent les indispensables alliées des promoteurs d'une économie de marché durable, pour autant qu'ils sachent judicieusement doser l'intensité normative. La RSE est un phénomène complexe. Ses ramifications sont économiques ; il s'agit d'une évolution du marché. Elles sont aussi religieuses, philosophiques, sociologiques ou encore mathématiques, comme en témoigne le développement des données extra-financières. Mais c'est sans doute la force d'abstraction du droit qui est la plus apte à fournir des outils structurants répondant à une pluralité hétérogène de besoins. Que l'on parle de code de conduite ou de sanction pénale, on constate la diversité des réponses que le droit peut apporter. La liberté contractuelle d'un côté, l'arbitrage d'un juge de l'autre. Ces deux extrémités montrent à quel point la palette d'outils juridiques est grande et les possibilités d'agencement infinies. En ce sens, il est absurde de refuser d'emblée, par principe, la contrainte légale comme une partie de la solution. Cette attitude, qui marque encore aujourd'hui la posture des représentants des ETN dans les instances débattant de l'encadrement de la RSE, est contre-productive et dénote une tendance sociologiquement inexacte à confondre le droit avec le contentieux. Elle ferme la porte à l'émergence d'outils de régulation hybrides, ceux qui vont permettre de concilier les divergences entre la recherche du profit et l'intérêt général afin de répondre aux aspirations des citoyens. Les outils de « droit mou » (*soft law*), tels que les engagements volontaires, pourront contribuer à ce que les ETN remplissent effectivement les nouveaux devoirs qu'elles disent s'assigner, pour autant qu'ils soient articulés à un nouvel arsenal juridique relevant du « droit dur » (*hard law*)^[4], un arsenal à la fois dissuasif et contraignant, adapté à l'extraterritorialité, à l'opacité des comportements et à l'éclatement des lieux de décision. Les quarante-six propositions qui suivent en suggèrent une préfiguration, guidée par la recherche de sécurité juridique, autant pour les victimes que pour les entreprises, et alimentée par les « forces imaginantes du droit »^[5].

Lire l'article dans son intégralité :
<http://www.world-governance.org/spip.php?article628&lang=fr>

NOTES

[1] À titre d'exemple, nous recommandons la lecture de l'étude publiée par la Commission nationale consultative des droits de l'Homme, *La responsabilité des entreprises en matière de droits de l'homme - Nouveaux enjeux, nouveaux rôles*, réalisée par Olivier MAUREL, publiée en 2009 (téléchargeable sur le lien suivant : http://www.cncdh.fr/IMG/pdf/CNCDH_Responsabilite_des_entreprises_VI.pdf). Nous recommandons également la lecture du mémento de Sherpa intitulé *Les entreprises transnationales et leur responsabilité sociétale*, réalisé par Marie Caroline CAILLET et Gora GNOM, 2010, téléchargeable en format Ebook sur le site : .

[2] Le cadre d'intervention de John Ruggie s'est peu à peu affiné pour se résumer par les trois termes « protéger, respecter et réparer », la protection relevant de la responsabilité des États, le respect visant les entreprises. Pour plus d'information sur ce cadre, qui est entré depuis juin 2008, dans une phase visant à le rendre d'opérationnel, se reporter au rapport en date du 22 avril 2009.

[3] Le site suivant recense régulièrement les procédures judiciaires engagées vis-à-vis des ETN : <http://www.business-humanrights.org/LegalPortal/Home>.

[4] William Bourdon, *Face aux crimes du marché – Quelles armes juridiques pour les citoyens ?*, William BOURDON, La Découverte, 2010, p. 275.

(NB. Certaines des notes du document original ont été supprimées pour cette publication)

02

DROIT
ET NON-DROIT



Derrière l'écran, les droits du travail bafoués

CHANTAL PEYER / DÉCEMBRE 2009



Les ordinateurs, iPod, Blackberry et consoles électroniques que nous utilisons sont fabriqués dans les zones franches des pays en développement. Et les jeunes femmes qui produisent ces outils high tech vivent dans une réalité d'un autre âge. Elles travaillent souvent 12 heures par jour, leur salaire s'élève à moins de 50 centimes par heure et leur emploi est aussi précaire que dangereux. Un constat qui révèle que la responsabilité sociale et éthique ne se globalise pas au même rythme que la production.

Une production délocalisée

De nos jours encore, la majorité des consommateurs pensent que l'ordinateur qu'ils achètent a été produit par la marque qu'ils ont choisie. Pourtant, l'industrie électronique est l'une des plus mondialisées et désintégrées qui soit.

Le phénomène de mondialisation et de fragmentation de la chaîne de production des ordinateurs est apparu dans les années 80. À cette époque, un nombre croissant de marques (Hewlett Packard, IBM, Dell, Acer, etc.) ont commencé à déplacer leurs centres de production vers certains pays en développement, en raison notamment des coûts inférieurs de la main-d'œuvre et de divers avantages fiscaux. Cette délocalisation a été suivie par un mouvement de désintégration de la chaîne de production, qui s'est accéléré dans les années 90. Les grandes marques ont commencé à vendre leurs secteurs de production, devenus peu rentables, pour se concentrer sur les activités de recherche et de marketing.

Les segments de fabrication proprement dits ont été rachetés et développés par des entreprises-fournisseurs appelées *contract manufacturers*. Spécialisées dans la production de composants (châssis, cartes-mères, câbles, semi-conducteurs, etc.) et l'assemblage industriel, ces entreprises sont peu connues du grand public. Qui



connaît les noms de Flextronics, Hon Hai, Sanmina-SCI, Solectron ou Celestica ? Peu de consommateurs ! Pourtant, ces cinq premiers sous-traitants mondiaux sont responsables de la fabrication de 75% de nos ordinateurs. Et leurs chiffres d'affaires se montent à plusieurs milliards de dollars par an.

Les usines qui assemblent les ordinateurs et produisent des composants sont situées aujourd'hui dans les zones franches des pays en développement. Parmi ces pays, la Chine se situe en tête avec une croissance très rapide du nombre d'usine et d'employés dans ce secteur. Selon les statistiques du Bureau International du Travail (2007), la Chine emploie environ 35% du personnel mondial de l'industrie électronique^[1].

Les zones économiques spéciales en Chine

Ce personnel de l'électronique travaille dans les zones franches, ou zones économiques spéciales (ZES), situées aux abords des grandes villes (Shanghai et Hong Kong principalement). En Chine, la création de ces zones économiques date de 1979, lorsque le président Deng Xiaoping invoquait la nécessité de « créer des laboratoires de la réforme », pour introduire la technologie et la connaissance. Depuis, des centaines de villes-dortoirs ont été bâties, parfois à partir de rien. Shenzhen, la plus connue d'entre elles, était un village de pêcheurs. Aujourd'hui, grâce à la construction de 70 ports, 210 000 lignes téléphoniques et 50 quartiers résidentiels, la métropole est devenue un symbole de la nouvelle Chine industrielle. Une Chine ouverte à l'innovation et aux capitaux étrangers, où les quartiers business et les grands magasins forment un contraste saisissant avec le quotidien des ouvrières. Celles-ci vivent sous surveillance, dans des dortoirs de huit à quinze personnes, sans armoire, avec une douche par étage et aucun lieu de détente.

L'impact des Zones Économiques Spéciales sur les petits agriculteurs en Inde

La plus grande Zone Économique Spéciale (ZES) du monde se situe à Shenzhen, en Chine. Cette vitrine du miracle économique chinois est copiée en Inde où les Zones Économiques Spéciales sont les nouveaux avatars des Zones de Libre Echange (*Free Trade Zones*) et des Zones d'Exportation (*Export Processing Zones*) qui ont émergé dans les années soixante comme réponse rapide aux besoins d'industrialisation.

Conçue par le Ministère du Commerce, la loi sur les Zones Économiques Spéciales a été promulguée en 2005. Elle va plus loin que les précédentes et vise à établir des zones industrielles privées sur des milliers d'hectares. Alors qu'en Chine le Gouvernement reste propriétaire des

ZES, qui sont développées par le secteur privé, en Inde les ZES sont développées et détenues par le partenaire privé.

Les ZES bénéficient de nombreuses exemptions de taxes et d'impôts, aux niveaux étatique et central, et ont accès à l'énergie et à l'eau gratuitement ou à des tarifs très bas. L'État prend en charge la construction des routes reliant les ZES aux principales villes alentours. Les réglementations sont simplifiées pour la mise en place d'unités de production et pour un grand nombre de services financiers.

Les Zones Économiques Spéciales portent gravement atteinte à la souveraineté des institutions locales car elles fonctionnent comme une



© D.R.

Dans ces zones industrielles, le marché électronique est devenu un vecteur central de la croissance. Dans le Delta de la rivière des Perles seulement, plus de 4000 entreprises liées à la production d'ordinateurs se sont établies depuis 1991. Et avec un taux de croissance de 30% à 60% par année, le secteur high tech est devenu la principale source d'exportation de la région.

autorité autonome. Un Commissaire au développement, nommé par le Gouvernement, détient tous les pouvoirs concernant les infrastructures et les droits des travailleurs. Le développeur de la ZES peut imposer la population qui vit à l'intérieur pour les services de base. La ZES est compétente en matière de sécurité intérieure, des hauts murs sont érigés autour du site, et l'entrée est soumise à autorisation.

La possibilité pour les entreprises privées de déposséder les agriculteurs de vastes superficies de terres constitue l'un des aspects les plus scandaleux des nouvelles dispositions de 2005. La vitesse à laquelle les terres agricoles sont perdues a provoqué une série de troubles du côté des petits agriculteurs.

Des mouvements de résistance contre les ZES se sont fait jour à travers toute l'Inde. Des études de cas à Hyderabad-Secunderabad ont montré comment des villages et des populations locales ont été déplacées au profit d'espaces dédiés à la haute technologie, caractérisés par la ségrégation sociale et spatiale : des enclaves, telles que le campus d'Infosys ou de l'*Indian School of Business*, foyers de conflit majeur, jouissent de très haut niveaux d'équipements, tandis que les 17 villages de la région de Cyberabad (Hyderabad) ne bénéficient d'aucun des services publics de base que sont l'eau et l'éducation.

Source : Centre for Education and Documentation
Juillet 2009

Lire l'article complet : <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7975.html>



Dans les zones industrielles : une main d'œuvre féminine

Dans les usines électroniques chinoises, la majorité des ouvrières sont des femmes migrantes. Recrutées par des agences spécialisées (« *vocational schools* »), ou directement à l'usine, elles quittent leur village à l'adolescence pour gagner un revenu et soutenir leur famille. Administrativement, et à cause de leur statut de migrantes, ces travailleuses sont marginalisées : elles doivent obtenir un permis de séjour, elles n'ont pas accès aux services sociaux de la ville – soins médicaux, écoles, etc. - et sont fréquemment harcelées par la police. Cette situation est un héritage de l'époque de Mao qui, pour freiner l'émigration rurale, a limité les droits des résidents temporaires. Aujourd'hui encore, ce système, le *hukou*, contribue à faire des ouvrières migrantes des citoyennes de seconde classe.

Jeunes, isolées, les femmes migrantes constituent une main d'œuvre idéale pour les usines électroniques : « Elles sont malléables et ont peu tendance à défendre leurs droits. », relève la représentante d'une organisation non gouvernementale. Une observation qui est confirmée par les faits. Selon les statistiques, entre 70 et 95% du personnel des usines électroniques en Chine est de sexe féminin.

Dans les usines électroniques : des conditions de travail moyen-âgeuses ^[2]

Dans ces usines high tech, quelles sont les conditions de travail des ouvrières migrantes ? Pour ces ouvrières, le travail dans les lignes d'assemblage des ordinateurs est contraignant et peu varié. Mais au-delà de la répétitivité du travail, ce qui déshumanise les ouvriers/ères de l'industrie électronique est la violation systématique de leurs droits. Dans une majorité de zones industrielles, on retrouve les heures supplémentaires à la chaîne, les salaires comprimés, l'exposition aux produits toxiques, la restriction des libertés syndicales ou encore les contrats précaires.

Au niveau des horaires de travail d'abord, les tournus sont l'exception. Résultat : en

Togo : Zone franche, zone de non droit Appel urgent Peuples Solidaires

En novembre dernier, 120 des 132 travailleurs-ses de l'entreprise anglaise de médicaments Sprukfield se mettent en grève pour demander de meilleures conditions de travail. Horaires à rallonge, travail de nuit non rémunéré, absence de congés payés et de sécurité sociale... les violations sont nombreuses. Mais loin de répondre aux revendications des employé-es, l'entreprise décide de licencier les délégués syndicaux de l'usine et refuse aux grévistes l'accès à l'usine. Tout cela

avec l'autorisation voire l'appui des autorités locales de la zone franche. L'ONG togolaise SADD fait donc appel à notre solidarité pour exiger l'intervention des pouvoirs publics. « Nous travaillons sur des machines plus de neuf heures par jour, six jours sur sept ; aucun ouvrier de Sprukfield n'a jamais bénéficié d'un congé payé ; nous n'avons pas de contrat de travail et l'employeur refuse de reconnaître nos délégués syndicaux » explique Koffi Agbegna Fayossey,



période de haute production, les ouvriers/ères travaillent 12 heures par jour, sept jours sur sept, parfois plusieurs semaines de suite. Ces cadences de production se situent bien au-delà des quotas fixés par les législations nationales et des 48 + 12 heures supplémentaires par semaines statuées par l'Organisation Internationale du Travail (OIT). Fait aggravant : le plus souvent, les heures supplémentaires sont obligatoires. Et ne peuvent être refusées, sous peine de pressions, d'amendes, voire de licenciement.

En matière de salaires, les salaires minimums ne suffisent pas toujours pour vivre décemment. Pour joindre les deux bouts, les ouvriers/ères sont donc obligés de faire des heures supplémentaires. Fréquemment cependant les heures supplémentaires sont sous-payées ou sous-comptabilisées^[3]. Avec ces manipulations, qui sont des enfreintes aux lois nationales, les directions économisent jusqu'à 20% sur les salaires mensuels. Les ouvriers, eux, continuent de se priver de logement décents, de loisirs, faute de salaires adéquats. Autre problème : les systèmes de déductions. Pour s'assurer de la flexibilité des employés/ées, les usines introduisent des systèmes de primes et de déductions qui sanctionnent toute absence au travail ou enfreintes aux règles internes (quotas, pauses, etc).

En matière de santé, l'industrie électronique est l'une des plus toxiques au monde avec l'utilisation de substances comme le plomb, le baryum, le chrome ou l'acide nitrique. L'inhalation ou la manipulation de ces produits sont à l'origine de problèmes respiratoires, de toux, de maux d'estomac, mais aussi de taux anormalement élevés de cancers et de fausses couches chez les ouvriers/ères des usines d'ordinateurs. Pour protéger la santé des employés/ées, les solutions sont multiples : une information transparente, des contrôles médicaux réguliers, des protections adéquates (masques, gants, etc.), une bonne ventilation des bâtiments. L'application de ces mesures demeure cependant lacunaire. En Chine particulièrement, les plaintes sont nombreuses : visites médicales inexistantes ou incomplètes, ventilations défaillantes, masques supprimés par mesures d'économies, informations erronées sur la toxicité des produits utilisés.

l'un des délégués syndicaux de Sprukfield, société anglaise spécialisée dans la fabrication de produits pharmaceutiques.

Depuis son installation, il y a quatre ans, dans la zone franche togolaise située à Lomé, Sprukfield profite d'avantages exceptionnels en matière sociale. Car non seulement cette zone bénéficie de législations spéciales, moins protectrices que les lois nationales, mais les violations des droits y sont également tolérées. Par exemple, l'entreprise Sprukfield ne fournit ni contrat de travail ni fiche de paie à ses employé-e-s et les fait travailler jusqu'à 63 heures par semaine

sans pour autant rémunérer les heures supplémentaires au taux légal.

De plus, elle n'accorde ni congés payés, ni congés maternité, elle ne prend pas de mesures de sécurité adaptées et elle ne cotise à la Caisse de sécurité sociale que pour 2 % de ses salarié-e-s. C'est également le statut particulier de la zone franche qui lui permet de ne pas reconnaître le syndicat SYNATRAZOFT auquel est pourtant affiliée une majorité de son personnel.

Lire la suite
http://www.peuples-solidaires.org/appel-urgent-344_togo-sprukfiel/



Au niveau de la liberté d'association enfin, la situation est désastreuse. En Chine, la liberté d'association et de négociation n'est pas reconnue par la loi. Pour les autorités, seul le syndicat officiel (*All-China Federation of Trade Unions*), lié au Parti communiste chinois, est autorisé à représenter les intérêts des travailleurs/euses. En réalité, même ce syndicat est absent de la majorité des usines privées. Dans un tel contexte, les dirigeants de l'électronique n'hésitent pas, en cas de conflit du travail ou de grève, à appeler la police. Les ouvrier-ère-s sont alors arrêtés, emprisonnés et condamnés à plusieurs années de prison pour « subversion » ou « trouble de l'ordre public ». En janvier 2008, la nouvelle loi chinoise sur les contrats de travail a apporté un certain nombre d'améliorations, en appuyant notamment la création de commission du personnel dans les usines. Sur le terrain cependant, les progrès sont lents.

L'absence de contrats de travail. Dans les usines électroniques de Chine, il est encore fréquent que les ouvriers soient engagés de façon illégale, c'est-à-dire sans contrat officiel. Une situation qui les place dans une grande précarité puisqu'elle signifie le licenciement possible, sans préavis, lors de chaque baisse de la production. Pour les directions d'entreprises, cette politique vise à assurer la flexibilité de la main d'œuvre, mais également à comprimer les coûts salariaux. En effet, selon la législation chinoise, tout travailleur doit bénéficier de cinq types d'assurances : accident, maladie, maternité, chômage et retraite. L'accès à ces assurances repose cependant sur la reconnaissance d'une relation officielle de travail. Sans contrat donc, pas d'assurances...

Au final, dans les usines des pays en développement, la production high tech révèle donc une réalité d'un autre âge. La situation est la même chez les fournisseurs de toutes les marques - Hewlett Packard, Dell, Acer, Apple ou Fujitsu Siemens - et aucune ne peut garantir aujourd'hui que ses ordinateurs sont produits dans le respect des droits les plus élémentaires du travail. Ces droits qui pourtant ont été adoptés par les États depuis des dizaines d'années, au sein de l'Organisation internationale du travail.

La réponse des marques

Confrontées à des exemples concrets d'abus, certaines entreprises ont commencé à entamer une démarche de responsabilité sociale. Hewlett Packard et Dell sont à cet égard les firmes les plus proactives : elles ont adopté un code de conduite et, depuis plusieurs années, ont nommé des « responsables éthiques », chargés de travailler avec les fournisseurs à une amélioration des conditions de travail. Des audits internes et des programmes de formations pour les cadres des usines viennent compléter ces démarches visant à mettre plus d'éthique dans les circuits. Toutefois, au-delà des codes et des tables rondes de discussion, l'industrie des ordinateurs demeure hermétique aux processus conventionnels de négociation collective. Ou, pour le dire autrement, l'industrie des ordinateurs demeure réticente à collaborer avec les ouvriers/ères, syndicats et organisations non gouvernementales des pays de production.

Le constat est inquiétant. Historiquement, tout progrès en matière de droit du travail a résulté d'une négociation entre différentes parties : syndicats et organisations de défense des travailleurs/euses, directions d'entreprises et représentants du gouvernement. En externalisant leur production dans les zones franches des pays en développement, les firmes occidentales ont pu implicitement renoncer à ce dialogue tri-partite. Et tendent à substituer à un réel dialogue social une approche « par le haut » qui ne permet pas de participation des travailleurs. Certes, le contexte des



zones industrielles de Philippines, de Chine ou de Thaïlande, où les associations de travailleurs/euses sont rares, voire réprimées, ne facilite pas le travail des firmes. Il n'en demeure pas moins que même dans ces zones, les ouvriers prennent de plus en plus conscience de leurs droits. Et souhaitent s'organiser pour les défendre.

L'enjeu est de taille. Au-delà des ouvriers/ères qui travaillent dans les usines d'Asie, il concerne également les travailleurs d'Europe : le dumping social, et la remise en question des modalités de négociation collectives, qui se produisent là-bas reviennent en Occident comme un boomerang. Et servent toujours plus de faire-valoir à une remise en question des acquis sociaux aussi ici, en Europe.

Retrouvez l'article en ligne :

<http://www.base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8151.html>

De la même auteure, lire aussi :

Codes de conduite de l'industrie électronique.

Une évaluation critique :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8151.html>

NOTES

[1] « The production of electronic components for the IT Industries: changing labour force requirements in a global economy, report for discussion at the Tripartite meeting on the production of electronic components for the IT Industries », Genève, OIT, 2007.

[2] Cette synthèse repose sur des enquêtes de terrain réalisées dans des usines électroniques en Chine en 2007 et 2008 pour Pain pour le prochain et Action de Carême. Voir notamment : « High Tech - No Rights? A One Year Follow Up Report on the Working Conditions in the Electronic Hardware Sector in China », Jenny Chan et Chantal Peyer, mai 2008.

[3] Ce phénomène a été constaté dans la moitié des usines évaluées en Chine.



L'économie déboussolée

Multinationales, paradis fiscaux et captation des richesses

DÉCEMBRE 2010



Regulate Finance
for Development

Nous vous proposons le résumé du rapport « L'économie déboussolée : multinationales, paradis fiscaux et captation des richesses » réalisé dans le cadre du consortium « Réguler la finance pour le développement » qui regroupe six Ongs européennes : BWP, CRBM, Eurodad, Glopolis, WEED et CCFD – Terre Solidaire.

Chaque année, l'évasion fiscale des multinationales fait perdre aux pays en développement 125 milliards d'euros de recettes fiscales, soit 4 fois le montant nécessaire estimé par la FAO pour éradiquer la faim. De quoi émettre des doutes sur les bienfaits supposés des stratégies préconisées par les institutions internationales faisant de l'accueil des investissements étrangers l'alpha et l'oméga des politiques de développement. Ce discours résiste d'ailleurs mal à l'analyse. Le rapport « L'économie déboussolée »^[1] met ainsi en lumière les distorsions entre l'économie réelle et les indicateurs qui guident le G20 et les Institutions financières internationales. La faute à qui ? Aux paradis fiscaux, mais aussi aux multinationales et aux banques qui créent cette déconnexion entre activité réelle et comptable, localisant ainsi de façon artificielle la richesse produite dans les territoires fiscalement avantageux. Pour ce faire, elles entretiennent l'opacité sur leurs opérations dans les centres offshore. Pour étudier la place des paradis fiscaux dans l'activité des entreprises et des banques, le CCFD-Terre solidaire s'appuie sur la liste de paradis fiscaux établie par le Tax Justice Network et sur son indice d'opacité^[2].

Des indicateurs déconnectés de l'économie réelle

Investissements, épargne, commerce international... À en croire les statistiques, les paradis fiscaux ont un poids déterminant dans l'économie et la finance mondiale, disproportionné au regard de leur réalité économique et démographique.



© FINNISH EYE

Ces territoires apparaissent comme étant les plus gros investisseurs du monde : ainsi aux îles Vierges britanniques (BVI), chaque habitant a investi en théorie la somme record de 589 000 euros par an dans les dix plus puissantes économies mondiales^[3]. Les investissements en provenance des BVI, des îles Caïmans, du Luxembourg (premier investisseur en France), de l'île Maurice et des Pays-Bas, représentant 1% du PIB mondial et n'abritant que 14 des 500 plus grosses entreprises mondiales, pèsent 1,7 fois plus que les États-Unis et trois fois plus que le Japon, l'Allemagne et la France réunis... Ils concentrent une bonne partie de l'épargne mondiale : avec 2,7 millions d'euros – l'équivalent de 110 années de SMIC^[4] – thésaurisés, chaque habitant de Jersey^[5], épargnerait 60 fois plus qu'un Suisse et 1 035 fois plus qu'un Français^[6]. Le Tax Justice Network estime que 9,2 trillions d'euros de dépôts sont détenus offshore^[7]. La moitié de la fortune des riches Latino-Américains serait ainsi déposée dans des banques offshore^[8]. Le think tank Global Financial Integrity estime que les sorties illicites de capitaux africains, évasion fiscale et corruption comprises, ont représenté 1 440 milliards d'euros au cours des quatre dernières décennies.

Le nombre d'entreprises par habitant y est hors du commun : trois pays, le Liechtenstein, les îles Caïmans et les BVI abritent plus d'entreprises que d'êtres humains. 45% des compagnies offshore seraient enregistrées aux îles Vierges Britanniques (BVI), selon une étude de KPMG en 2000^[9]. La grande majorité des sociétés enregistrées dans les paradis fiscaux se résument à une simple boîte aux lettres. Leur motivation ? Échapper aux contraintes fiscales et réglementaires.

Des rentabilités moyennes par salarié hallucinantes : Le salarié bermudien apparaît comme étant environ 11 fois plus rentable qu'un salarié suisse ou néerlandais et 46 fois plus que la moyenne des salariés dans le monde ! Aux Bermudes, pour 100 euros de salaire versés, les multinationales américaines engrangent 3 500 euros de bénéfices !



Autre dit, le taux de profit par rapport à leur masse salariale (hors intérêts et dividendes reçus des investissements de portefeuille) y atteint ainsi 3 500%, un record seulement égalé par la Barbade.

Une géographie économique rocambollesque : Sur le papier, un volume important du commerce de bananes en provenance des Caraïbes transite par des filiales basées à Jersey. Selon une enquête de *the Guardian*, Dole (26% du marché de la banane), Chiquita (25%), Fresh Del Monte (16%) et Fyffes (8%) localiseraient 48% de leur chiffre d'affaires dans les paradis fiscaux, minimisant d'autant l'impôt versé au détriment du pays de consommation (où est localisé 40% du chiffre d'affaires déclaré) et surtout des pays producteurs (12% du chiffre d'affaires). Jusqu'à l'arrivée au port avant écoulement sur le marché européen, ce serait donc 80% du prix de la banane qui resterait dans les paradis fiscaux contre seulement 20% dans le pays producteur... Au total, environ la moitié des transactions commerciales internationales passerait par les paradis fiscaux^[10]!

Les multinationales y retrouvent leurs comptes

Le poids disproportionné des paradis fiscaux dans l'économie mondiale rend très mal compte de l'économie réelle. Les multinationales entretiennent le secret autour de leurs comptes. En témoigne l'étude des informations fournies au public par les cinquante premières entreprises européennes^[11] sur leur implantation dans les paradis fiscaux et les raisons d'une telle implantation. Principales conclusions :

Le citoyen, l'actionnaire ou l'administration fiscale n'ont aucun moyen d'être certains de l'existence et de la localisation de toutes les filiales d'un grand groupe européen. Toutes sont présentes dans les paradis fiscaux. N'étant pas tenues aujourd'hui à la transparence sur le sujet, l'information fournie par les rapports des 50 entreprises étudiées est loin d'être suffisante, et deux (Lloyds et Bosch) ne fournissent quasiment pas d'information. Les 48 autres sont implantées dans les paradis fiscaux et y déclarent, au total, 4 748 filiales, soit 21% de l'ensemble de leurs filiales. Chacune détient en moyenne une centaine de filiales dans les paradis fiscaux. Dans les 33 territoires crédités par Tax Justice Network (TJN) d'un degré d'opacité supérieur à 90%, les 50 leaders européens déclarent 1 713 filiales. Pire, ils annoncent 363 filiales dans les treize territoires 100 % opaques listés par TJN, dont 234 en Suisse et 54 aux Bahamas...

Faute d'y être tenue, aucune des 50 principales multinationales européennes n'explique de façon transparente l'activité qu'elle mène dans ses filiales, par filiale ou par pays d'implantation, à la fois la nature de son activité, son chiffre d'affaires, le bénéfice qu'elle dégage, le nombre de personnes qu'elle emploie et les impôts qu'elle paie.

L'Allemagne est le seul pays abritant de grands groupes européens à contraindre ses entreprises cotées à respecter des obligations supplémentaires de transparence financière. Le rapport annuel doit comporter en annexe une liste de leurs filiales indiquant notamment : le nom, l'emplacement, la part de capital, les profits réalisés des sociétés détenues à plus de 20%^[12]. Cependant cette exigence est atténuée d'importantes exceptions dans lesquelles n'hésitent pas à s'engouffrer, par exemple, BMW ou Bosch. Les Pays-Bas, où chacun des 50 plus grands groupes européens détient près de 20 filiales en moyenne, concentrent à eux seuls 18% des filiales déclarées. Une bonne part de ces filiales exerce sans nul doute une activité économique réelle dans le pays, 16^e économie mondiale. Reste que seule une publication détaillée des comptes par pays, ou par filiale, permettrait d'attester de la réalité de leur activité. Même remarque pour les 8 filiales luxembourgeoises détenues en moyenne par les grands groupes européens.



En nombre de filiales dans les paradis fiscaux, les banques viennent en tête. Deutsche Bank y compte 446 filiales, nonobstant les 632 supplémentaires situées à Londres et au Delaware ! Parmi les sociétés britanniques, c'est la Barclays avec ses 383 filiales « paradisiaques » (soit 36% de l'ensemble de ses filiales) qui arrive en tête. La française BNP-Paribas, qui en compte 347, fait jeu égal avec l'italienne Unicredit et ses 345 filiales. Les principales techniques utilisées par les multinationales :

Les prix de transfert. Fixés par les multinationales elles mêmes pour facturer les opérations matérielles ou immatérielles entre leurs filiales, les prix de transfert constituent le vecteur privilégié de la déconnexion. Exemple : des exportations de cuivre de la Zambie, vendues par une multinationale à sa filiale implantée à Maurice pour 2 000 euros la tonne de cuivre, cette filiale la revendant 6 000 euros. Les 4 000 euros de bénéfice ne sont donc pas taxés en Zambie, ni ailleurs^[13]. Une technique rendue encore plus opaque par le développement des échanges immatériels (brevets, marques...) dont il est difficile de mesurer la valeur...

Les captives d'assurance. En créant leur propre société d'assurance interne au lieu de se couvrir chez un assureur comme n'importe quelle PME, et en localisant 75 % de ces sociétés d'assurance interne, selon nos calculs, dans des centres offshore, de nombreuses multinationales cherchent à limiter les impôts^[14].

Les transferts de dettes. Une pratique fréquente : localiser les pertes dans les pays où les profits sont fortement taxés, pour au passage déduire les intérêts d'emprunts, voire bénéficier de crédits d'impôts, et cumuler les bénéfices dans ceux où les impôts sont faibles... Pendant 23 ans, Exxon, qui a racheté en 1979 la mine de cuivre Compañía Minera Disputada de Las Condes, dans les Andes, pour 64 millions d'euros, a présenté des chiffres déficitaires et n'a pas payé le moindre impôt à l'Etat chilien. Pourtant en 2002, la société a été revendue à Anglo American pour 1,04 milliard d'euros... Explications : Exxon a localisé ses coûts au Chili et mis ses bénéfices en lieu sûr en surendettant Disputada auprès d'Exxon Financial Services, la branche financière du groupe, enregistrée dans les Bermudes. Le paiement des intérêts annulait les bénéfices réalisés au Chili tout en gonflant ceux d'Exxon dans l'archipel.

Caisses noires et corruption. Pour échapper à la justice, la délocalisation virtuelle des transactions est forte utile. La plupart des paradis fiscaux sont en effet des édens judiciaires garantissant l'opacité.

Les fausses factures. Cette technique consiste à falsifier les prix sur les exportations et les importations des marchandises ou services entre deux sociétés distinctes (à la différence de la manipulation des prix de transfert) afin notamment d'éviter de payer les taxes correspondantes.

L'économie réelle sous l'emprise de l'économie offshore, un « jeu » à somme négative

Le monde de la finance offshore ressemble à un grand casino qui bénéficie aux grandes entreprises et à des intermédiaires financiers et juridiques au détriment des peuples et des États, au Sud comme au Nord.

Les États dépouillés. Chaque année 600 à 800 milliards d'euros échappent aux pays en développement dont 65% d'évasion fiscale, 30 à 35% issus de la criminalité et 3% de la corruption. Ces chiffres représentent près de 10 fois l'aide publique au développement (APD) octroyée par l'ensemble des pays riches. À titre d'exemple, le Nigeria reçoit 2,7 milliards d'euros d'APD et voit s'envoler 12,8 milliards d'euros de capitaux par an. Par



ailleurs, les entreprises demandent toujours plus d'efforts fiscaux aux pays souhaitant les recevoir. Entre 1999 et 2009, le taux d'imposition sur les sociétés est passé de 35% à 27,5% au Bangladesh et de 42% à 34,5% en Afrique du Sud. En Uruguay, il a chuté de 35% en 2003 à 25% en 2009^[15]. Dans les pays du Sud, des exonérations sont en outre fréquemment accordées à tout nouvel investisseur pour les cinq premières années. Depuis 2006, ces « cadeaux » (incitations fiscales et subventions) se sont traduits par un trou de 10,4 milliards d'euros par an dans le budget de l'Inde^[16]. Au Sénégal, ce manque à gagner atteindrait 5% du PIB du Sénégal, soit 457 millions d'euros, selon une estimation du gouvernement portant sur le budget 2008^[17].

Les populations lésées. Derrière les recettes publiques exsangues, ce sont les services sociaux et investissements publics qui ne sont pas financés. En Afrique subsaharienne, la fuite illicite des capitaux représente plus de trois fois le budget alloué à l'agriculture, alors que 30% de la population souffre de sous-alimentation^[18].

Les salariés dépossédés. La délocalisation virtuelle de la richesse créée par les multinationales fait pression à la baisse sur les revenus du travail dans le secteur privé. Plus encore, la possibilité pour une multinationale de déplacer une partie de son chiffre d'affaires vers les paradis fiscaux permet aussi de maintenir les salariés sous pression en organisant le caractère faiblement excédentaire, voire déficitaire de la filiale et en brandissant la menace de fermer.

Les consommateurs surtaxés. Pour compenser l'évasion fiscale des multinationales, la solution adoptée par un grand nombre de gouvernements consiste reporter la charge fiscale sur les assiettes moins mobiles (salariés, consommateurs, PME) notamment à relever les taux de TVA. Cet impôt représente une part nettement supérieure des recettes fiscales dans les pays en développement (40%) que dans les pays développés (environ 20%)^[19]. Au Niger, par exemple, la TVA représente en moyenne, 50,08% des recettes fiscales intérieures sur la période 1997-2005^[20].

Le G20 déboussolé. Les indicateurs statistiques qui guident les décisions de politiques économiques notamment, sont biaisés. Ainsi, les dirigeants des pays du G20, comme ceux de l'ensemble des enceintes prétendant piloter la mondialisation, se trouvent dans l'impossibilité de faire des choix collectifs éclairés.

L'UE et le G20 ont les clés, reste à ouvrir la bonne porte

Des listes contestables. L'OCDE dresse régulièrement le bilan des progrès accomplis depuis le G20 de Londres d'avril 2009, où la chasse aux paradis fiscaux a été lancée. Au 5 novembre 2010, la liste noire est vide et la liste « grise » ne comporte plus que 9 États, contre 42 en avril 2009. Taxée de laxisme pour avoir « blanchi » trop vite les paradis fiscaux, l'OCDE a enclenché en mars 2010 un mécanisme de « revue par les pairs » destiné à évaluer sous l'autorité du Forum fiscal mondial regroupant plus de 90 pays, la mise en œuvre des promesses de coopération fiscale. Cette revue, réalisée par les États eux-mêmes, pourrait déboucher à l'horizon 2014 sur la publication d'une liste actualisée des paradis fiscaux. Difficile toutefois d'attendre du G20 une liste incontestable et surtout exhaustive, comme si l'opacité financière lui était étrangère. Au contraire, il la produit. À la fois en son sein et dans les territoires qui dépendent d'elle. Nous avons calculé, à partir de l'indice d'opacité financière établi par Tax Justice Network que les pays du G20 représentaient 39% de l'opacité financière internationale. Le taux monte à 88% si on y ajoute l'Union européenne et les territoires sous son influence. **Ne pas oublier les pays du Sud.** Les pays du Sud n'ont pas bénéficié des avancées



récentes en matière de lutte contre les paradis fiscaux. Amendée en avril 2010 pour permettre l'échange de renseignements fiscaux à la demande entre tous les États signataires, la convention sur la coopération administrative, dont sont dépositaires l'OCDE et le Conseil de l'Europe, pourrait leur permettre de mieux faire valoir leurs droits. À condition qu'ils soient invités à signer – et les paradis fiscaux, contraints d'en faire autant.

Pressions sur les entreprises. Lors d'une communication du 21 avril 2010, l'Union européenne a pour la première fois pointé le lien entre paradis fiscaux, multinationales et pauvreté et demandé aux entreprises de présenter leurs activités et leurs résultats, pays par pays. Le 13 juin 2010, le Conseil européen des Affaires étrangères reprenait à son compte la proposition. La Commission a franchi une nouvelle étape, le 26 octobre, en lançant jusqu'au 22 décembre 2010 une consultation afin de recueillir l'avis des parties prenantes autour de cette idée de « reporting pays par pays » des multinationales^[21]. Une démarche qui vient compléter celle entamée sous l'égide de l'OCDE, en avril 2010, dans le cadre de la « task force » impliquant ONG, entreprises, pays en développement et pays riches, sur la fiscalité et le développement. Par ailleurs, les législations concernant la bourse de Hong Kong depuis mai 2010, et Wall Street depuis juillet, contraignent les entreprises cotées du secteur extractif à publier les versements effectués au gouvernement dans chaque pays où elles opèrent.

Pressions sur les intermédiaires financiers. Depuis juin 2009, la loi française oblige les banques à indiquer en annexe de leur rapport annuel leurs implantations et la nature de leurs activités dans les 18 territoires « non-coopératifs » listés par Paris : un premier pas, même si la liste est extrêmement restrictive. Interpellées par le CCFD-Terre Solidaire dans le cadre de la campagne « Stop paradis fiscaux », les collectivités locales sont allées plus loin. Le 17 juin 2010, le conseil régional d'Ile de France a adopté à l'unanimité une délibération demandant à ses partenaires financiers (banques, mais aussi, potentiellement, assurances) « de fournir un état, pays par pays, de leur activité, de leurs effectifs et des impôts et taxes versés aux autorités locales ». 12 régions françaises sur 22 ont exprimé une volonté similaire, se traduisant dans des textes juridiquement contraignants dans quatre autres cas (Rhône Alpes, Champagne Ardenne, Alsace et Auvergne). Des villes, à l'image de Villeurbanne, se montrent également intéressées par la démarche.

Nos recommandations aux pays du G20 et à l'Union Européenne

Obliger les multinationales à publier leurs comptes pays par pays, voire filiale par filiale. Nous préconisons que chaque entreprise ayant une activité internationale soit obligée de publier, pour chaque pays où elle opère :

- > Le nom de toutes ses implantations dans le pays en question ;
- > Le détail de ses performances financières, y compris ses ventes, à la fois à des tiers et à d'autres filiales du groupe, les achats, répartis entre les tiers et les transactions intra- groupes, la masse salariale et le nombre d'employés, les coûts de financement partagés entre ceux payés aux tiers et ceux payés aux autres membres du groupe, son bénéfice avant impôt ;
- > Les charges fiscales détaillées incluses dans ses comptes pour le pays en question ; Le détail du coût et de la valeur comptable nette de ses actifs physiques fixes ;
- > Le détail de ses actifs bruts et nets.

Mettre fin aux sociétés écrans. Nous demandons aux États du G20 et de l'Union européenne de contraindre toute structure juridique, pour pouvoir exister légalement et effectuer des opérations économiques, à s'enregistrer auprès d'une autorité publique. A cet effet, chaque État ou territoire doit s'engager à tenir un registre des trusts et/



ou autres structures juridiques opaques existant dans son droit national, qui précise le nom des bénéficiaires réels, des opérateurs et des donneurs d'ordre. L'information contenue dans ces registres doit être disponible pour les autorités fiscales, douanières et judiciaires des autres États. Par ailleurs, un fichier des comptes bancaires accessible aux mêmes autorités devrait être dressé dans chaque État.

Renforcer les sanctions contre la criminalité économique et financière. Nous demandons aux États du G20 et de l'UE de s'engager à participer à une convention multilatérale^[22] permettant un échange effectif de renseignements fiscaux et d'obtenir des territoires sous leur influence et des trous noirs de la finance qu'ils y participent. Nous leur demandons également d'étendre, d'abord de façon expérimentale, la directive européenne sur l'épargne fondée sur l'échange automatique de renseignements, à quelques pays en développement, d'unifier la définition légale de la fraude fiscale et d'exiger que le GAFI en fasse une infraction sous-jacente au blanchiment d'argent. Enfin, il est urgent de prendre des mesures pour accélérer la saisie et la restitution des avoirs détournés aux pays spoliés, principe inscrit dans la Convention des Nations Unies contre la Corruption (dite Convention de Merida), et d'adapter le droit interne à chaque Etat afin de faciliter les actions en justice des acteurs non-étatiques qualifiés.

Lire l'article dans son intégralité :

http://ccfd-terresolidaire.org/e_upload/pdf/economiedeboussoleeresume0712.pdf

NOTES

- [1] http://ccfd-terresolidaire.org/ewb_pages/i/info_2378.php
- [2] TJN a retenu les 60 pays qui étaient cités au moins 2 fois parmi la quinzaine de listes des paradis fiscaux publiées par différents auteurs et institutions depuis les années 1970. Le classement se fait à partir du degré d'opacité combiné au poids de chaque territoire dans la finance offshore.
- [3] Les 10 économies les plus puissantes selon les Nations Unies sont en 2009 : les États-Unis, la Chine, le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, le Brésil et l'Espagne. Dans notre calcul, faute de données pour la Russie, nous l'avons remplacée par l'Inde
- [4] Salaire minimum brut en France.
- [5] Calculs faits à partir de *Jersey Fact Sheet*, Tax Justice Network.
- [6] Calculs faits à partir de J. Accardo et alii. [2009] « Les inégalités entre ménages dans les comptes nationaux, une décomposition du compte des ménages », *L'Economie Française 2009*, INSEE, p. 78. Chiffres de 2003.
- [7] R. Murphy, J. Christensen et J. Kemmis, [2005] « Taxez nous si vous pouvez », *Tax Justice Network*, p. 18. http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/TUJYC_-_edition_francaise_-_30_Aout_2005.pdf
- [8] Boston Consulting Group, 2003, *Global Wealth Report*.
- [9] KPMG (2000) *Review of Financial Regulation in the Caribbean Overseas Territories and Bermuda*. Foreign and Commonwealth Office, London.
- [10] Tax Justice Network, citant l'OCDE.
- [11] Rapports annuels, sites web de chaque entreprise, Déclarations au registre du commerce. Voir Encadré « Précisions méthodologiques ».
- [12] *Loi Handelsgesetzbuch (HGB)*, paragraphes 264, 285 et 289 a.
- [13] Interview d'Eva Joly, dans *Libération*, 18 mai 2009.
- [14] Notre calcul à partir des 20 premiers pays du classement (96% du marché mondial) listés in Idem.
- [15] *KPMG International*, KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009.
- [16] Actionaid, *Accounting for poverty*, septembre 2009, p. 43.
- [17] « *Budget 2008 : les dépenses fiscales estimées provisoirement à 300 milliards* », Senegal Business, 14 oct. 2009.
- [18] Calcul de l'auteur à partir des données de la FAO, de African Economic Outlook, et de Global Financial Integrity.
- [19] Voir M. Keen et M. Mansour, « Revenue Mobilization in Sub-Saharan Africa: Key Challenges from Globalization », FMI, 2008.
- [20] Ministère de l'Économie et des Finances du Niger [2008] « *Analyse de la politique fiscale au Niger et ses impacts sur la pauvreté* », Observatoire National de la Pauvreté et du développement humain. http://www.pnud.ne/rap_eval/Rapport_Etude_fiscalit_%20pauvrete_Niger.pdf.
- [21] Commission Européenne : http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2010/financial-reporting_en.htm
- [22] Le Royaume-Uni a formulé une telle proposition. La version actualisée de la Convention OCDE- Conseil de l'Europe concernant l'assistance mutuelle en matière fiscale pourrait également y contribuer, pourvu de faciliter l'adhésion à ladite convention des pays en développement, de faire pression pour obtenir celle des territoires non coopératifs et de permettre l'automatisme de l'échange de renseignements.



LBO ou le pouvoir à crédit

PAR BRUNO BAURAIND / MARS 2011



Qui exerce le pouvoir sur l'entreprise ? Faire la transparence sur cette question n'est aujourd'hui pas chose facile. L'internationalisation et la fragmentation progressive des chaînes de production ont jeté un rideau de fumée sur les modalités de prise de décision au sein de l'entreprise. L'accélération à partir des années 80 de la domination des acteurs de la finance internationale sur le monde industriel n'a fait que le renforcer. Cet article propose, au travers du cas concret du rachat en 2006 du groupe SPIE par le fonds français PAI Partners, d'analyser la stratégie de ce type d'actionnaire et les conséquences de leurs pratiques, plus particulièrement les opérations estampillées LBO (Leverage Buy Out – acquisition à effet de levier, en français), sur l'entreprise et ses travailleurs.

LBO, l'endettement comme source de profit

Les investisseurs institutionnels sont des organismes non bancaires qui aujourd'hui collectent et gèrent une proportion grandissante de l'épargne et du patrimoine financier des ménages. Il s'agit des fonds de pension, des *hedge funds*, des fonds de *private equity*, de certaines compagnies d'assurance ou encore de banques d'affaires. Néanmoins, selon les acteurs, la stratégie mise en place pour valoriser le capital de départ peut-être substantiellement différente. Si les investisseurs institutionnels de 1^{ère} génération – Fonds de pension, *Mutual Funds* ou les compagnies d'assurance – n'ont pas pour vocation première de contrôler l'entreprise, la deuxième génération – *Hedge Funds* et Fonds de

private equity – est fortement activiste. Les opérations de LBO, qui constituent le principal fonds de commerce des sociétés de *private equity*, consistent dans le rachat d'entreprise par le biais d'un fort taux d'endettement logé dans l'entreprise rachetée. Les fonds LBO prennent alors le contrôle effectif d'une entreprise, la restructurent et en extraient un taux de rendement de l'investissement [1] permettant le remboursement de la dette d'acquisition [2] avant de la vendre. Schématiquement, l'entreprise acquise fait office de garantie bancaire. A la différence des *Hedge Funds*, les fonds de *private equity* font, le plus souvent, leur « shopping » sur le marché des entreprises non cotées en bourse.



SPIE, un fleuron industriel

En 1900, la Société parisienne des Chemins de Fer et des Tramways électriques, qui prendra le nom de SPIE après le second conflit mondial, voit le jour. À l'origine, trois personnalités qui marqueront l'histoire industrielle en France et en Belgique : Ernest Goûin qui fonda en 1849 la société de Construction des Batignolles (France), Eugène Schneider père du groupe qui porte encore son nom aujourd'hui, et enfin, le baron belge Edouard Empain, fondateur d'une entreprise spécialisée dans la mécanique et le transport ferroviaire^[3]. Depuis lors, l'entreprise a connu un développement industriel conséquent. Elle est, à ce jour, présente sur quatre continents et compte quelque 28 500 travailleurs.

Depuis 2000 pourtant, l'entreprise a déjà connu 3 propriétaires différents. Le dernier en date est le fonds de *private equity* PAI Partners. PAI Partners est l'ancienne division investissement de la banque Paribas. Aujourd'hui indépendant, ce fonds est dédié aux opérations de LBO. En 2006, cet acteur de la finance transnationale prend le contrôle de SPIE pour un peu plus d'un milliard (1,04) d'euros.

SPIE, un jeton au casino

Depuis lors, SPIE est détenu à hauteur de 87,25% par PAI Partners^[4], le reste du capital se trouve dilué entre 7 000 salariés, dont les actions à terme arrivent à échéance à la fin du mois de juin 2011.

Pour prendre le contrôle de SPIE, l'apport en fonds propres de la société financière s'est limité à 300 millions d'euros. Les 740 millions d'euros restant – 71% de la somme totale ! – seront financés par le biais du crédit bancaire inscrit au bilan non de PAI, mais de SPIE. Un formidable levier qu'il va néanmoins falloir rembourser. Comment ? Par qui ?

Étape 1. « On change de métier »

La diversification des métiers de l'électricien est une des évolutions majeures perçues par les travailleurs du groupe. SPIE va en effet délaisser progressivement son métier traditionnel, l'électricité, pour des activités à plus forte valeur ajoutée dans les nouvelles technologies. L'ancien « cœur de métier » est par contre de plus en plus externalisé afin de limiter les coûts. Cette évolution se traduit directement sur la politique de recrutement du groupe. Ainsi, selon Dominique Nivogin, délégué CFDT au Comité d'entreprise européen de SPIE, le groupe engage de moins en moins d'électriciens : ce que l'entreprise recrute surtout ce sont des managers, des spécialistes de l'ingénierie fiscale ou financière^[5].

Étape 2. « La maîtrise de la masse salariale »

Autre évolution. Depuis 2006, la part variable du salaire n'a cessé d'augmenter : participation, puis intéressement au bénéfice. Et enfin, la multiplication des bonus ou primes offertes en fonction des résultats de l'entreprise^[6]. Il s'agit là d'ajuster la masse salariale au plus près du niveau d'activité du groupe, mais, surtout, d'« encourager », indirectement, les travailleurs à tout faire pour rembourser au plus vite la dette contractée par PAI Partners...

Étape 3. « Se débarrasser des centres de coût »

Outre l'électricité sur les chantiers, SPIE, c'est aussi un pôle « nucléaire » (l'EPR



© D.R.

avec EDF), un pôle « pétrole et gaz » comme sous-traitant des compagnies pétrolières et c'était aussi un pôle « rail »...En 2007, l'actionnaire majoritaire décide de se débarrasser de cette activité. Il est vrai que comparé au pétrole ou au nucléaire, le rail est certainement le parent pauvre du rendement. Le pôle rail sera vendu au groupe Colas, détenu à 96% par Bouygues.

La vente de la filiale permet au fonds de récupérer, dès 2007, 230 millions d'euros sur les 300 qu'il avait investis au départ.

En d'autres termes, en 2007, l'investissement en fonds propres de PAI partners n'est plus que de 70 millions d'euros, soit 7% de la valeur d'achat de SPIE (1,04 milliard d'euros en 2006, pour mémoire).

Là, le levier se fait pied de biche !

Étape 4. « Faire plus avec moins »

Depuis 2008, des restructurations en chaîne dans les filiales anglaises, françaises et du Benelux ont vu l'entreprise se séparer de quelque 1 800 emplois (près de 7% du total). Pourtant, entre 2006 et 2010, le résultat opérationnel^[7] du groupe n'a cessé de progresser.

Outre la diversification de l'entreprise vers des métiers à plus forte valeur ajoutée, il y a derrière ce paradoxe, une autre explication. Avec moins de travailleurs, SPIE peut se targuer de s'être enrichie. Des gains de productivité qui ne se font généralement pas sans une détérioration des conditions de travail pour les salariés^[8].

Étape 5. « Une subvention publique »

Comme nous l'avons exposé ci-dessus, la caractéristique majeure de la pratique du LBO est que l'endettement n'est pas garanti par l'acteur qui contracte l'emprunt, PAI Partners dans ce cas, mais par les actifs de l'entreprise qui est achetée grâce aux crédits. La dette qui va plomber les résultats de l'entreprise va donc réduire



sa participation à l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Ainsi, selon Jean-Bernard Schmidt, ancien président de l'Association européenne du capital-investissement, les rachats d'entreprise par LBO représentent « un coût pour l'État [français] de 1 milliard d'euros par an, une véritable subvention à l'industrie du LBO »^[9]. En période de crise des finances publiques, est-ce justifiable ?

La mariée est à vendre

Depuis plusieurs semaines, des rumeurs sur une future vente de SPIE par PAI Partners circulent sur les chantiers. La durée d'une participation d'un fonds activiste dans le capital d'une entreprise ne dépasse que rarement cinq années. SPIE ne ferait donc que confirmer la règle. En outre, sans la crise, PAI Partners se serait peut-être déjà séparé de l'électricien. Selon Dominique Nivogin : « On atteignait dès 2008 les objectifs fixés par le business plan de 2006 »^[10].

Le prix de vente de l'entreprise est actuellement évalué entre 1,8 et 2 milliards d'euros. Un rapide calcul à partir des fonds propres investis par PAI Partners (70 millions d'euros) montre que cette opération permettrait au fonds de réaliser un gain qui oscillerait entre 15 et 17 fois sa mise de départ... Vous avez dit profitable l'endettement ?

Faire la transparence pour mieux réglementer

Ce qui arrive aux travailleurs de l'entreprise SPIE n'est pas une nouveauté. Dans certains secteurs, ce modèle de gestion de l'industrie sur la base de critères purement financiers est devenu la norme. Les travailleurs, premiers concernés, se trouvent parfois démunis face à ce type d'enjeu. Pour certains, le fait de dépasser les murs de l'usine pour se projeter dans la compréhension de l'internationalisation des chaînes d'approvisionnement pose déjà problème. Quand vient alors le moment d'aborder la connexion entre les acteurs de la finance et leur entreprise, le manque d'outils pédagogiques et de vulgarisation se fait cruellement sentir. Ce constat peut également être étendu à une bonne part des citoyens. Dans ce contexte, le premier défi éducatif à relever est de traduire la « novlangue financière », pour paraphraser Alain Bihl^[11], en des termes accessibles au commun des mortels.

Construire un rapport de force politique favorable à une réglementation, au minimum à l'échelle européenne, de ce type d'acteurs est un défi encore plus complexe. Si, en marge de la crise financière, les décideurs politiques ont introduit une certaine régulation des pratiques spéculatives des *Hedge Funds*, les fonds de *private equity* gardent les mains libres au prétexte que ce sont des fonds « investisseurs », donc bénéfiques au développement industriel...

Toutefois toute tentative de réglementation qui prendrait appui sur un soutien public est conditionnée à la bonne connaissance du champ des acteurs de ce secteur. Un classement des 50 plus grands fonds de *private equity* n'est publié que depuis 2007 par le *Private Equity International Magazine*^[12]. PAI Partners est passé de la 35^e position en 2007 à la 22^e en 2008. Cependant, le prix de ce rapport annuel (plus de 695 euros) n'en fait pas un outil à la portée de tous.

Enfin, pour freiner l'activité prédatrice de ces sociétés financières sur le développement de projets industriels aux quatre coins de la planète, est-ce irrationnel, d'un point de vue économique, d'exiger un niveau de fonds propre plus important lors du rachat d'une entreprise ? En instaurant un seuil légal maximum d'endette-



ment, le législateur rendrait certainement du temps au développement industriel. Il faudra pour cela passer outre l'opposition du secteur bancaire pour qui les fonds LBO représentent une formidable source de prêt et donc de revenu. Javier Echarrri, secrétaire général de l'European Private Equity and Venture Capital Association (Evca), partage le constat : « [les banques] sont tout le temps prêtes à donner des prêts plus importants », dit-il. Le niveau des prêts [aux fonds LBO] est « épouvantablement haut »^[13].

À l'heure où l'Europe se targue de devenir une économie de la connaissance ultra compétitive au travers, entre autres, du développement de la recherche et de l'innovation privée, on ne peut s'empêcher de relever les contradictions entre cet objectif et le modèle de gestion financier imposé aux firmes.

NOTES

- [1] Il s'agit ici du taux de rendement du capital investi dans l'entreprise par l'actionnaire.
- [2] Lire à ce sujet : Benjamin Coriat, « L'installation de la finance en France. Genèse, formes spécifiques et impacts sur l'industrie », *Revue de la régulation*, n°3/4, 2e semestre 2008. Mise en ligne le 06 janvier 2009. Consulté le 28 février 2011. <http://regulation.revues.org/index6743.html>
- [3] Monville Jean, *Une histoire de SPIE. Naître et renaître*, Michel De Maule avec le soutien du groupe SPIE. Disponible à l'adresse <http://beevirtua.spie.com/n/naîtreetrenaître/beevirtua/beevirtua.html#app=b32e&9557-source=xmlConfs/init.xml&adf3-lang=fr&ccb3-pageId=6>. Consulté le 28 février 2011.
- [4] Composition de l'actionnariat de SPIE, <http://www.spie.com/a-propos-de-spie2/spie-actionnariat.html>. Consulté le 1er mars 2011.
- [5] Entretien avec Nivogin, le vendredi 4 mars 2011.
- [6] Ibid.
- [7] Ibid.
- [8] *Pour une illustration de l'évolution de l'organisation du travail due aux pratiques financières*, voir l'excellente 3e partie du documentaire La mise à mort du travail de Jean-Robert Viallet, France 3, 2009.
- [9] Les Échos du 2 mars 2011.
- [10] Entretien avec Nivogin, idem.
- [11] Alain Bihr, *La Novlangue néolibérale, la rhétorique du fétichisme capitaliste*, Lausanne, Éditions Page deux, 2007.
- [12] Le classement 2008 non détaillé est néanmoins disponible à l'adresse : <http://www.peimedia.com/pei50/>
- [13] Question parlementaire n°3-6295 au sénat de Belgique par Stéphanie Anseuww le 17 novembre 2006. Disponible à l'adresse : <http://www.senate.be/www/?Mlval=/publications/viewPubDoc&TID=50358341&LANG=fr>



La « poussière magique » de la RDC : qui en bénéficie ?

KHADIJA SHARIFE / FÉVRIER 2010



Pambazuka Press
PAMBAZUKA PRESS IS AN IMPRINT OF FAFANU SOURCE

Khadija Sharife s'intéresse à la manière dont les intérêts commerciaux et politiques pour les ressources naturelles et minérales de la République du Congo (RDC) ont modelé l'histoire du pays, avec des conséquences dévastatrices sur sa population, sa faune, sa flore et son environnement. Une nouvelle concession avec la Chine permettra-t-elle aux Congolais de « sentir les réels bénéfices du cuivre, du cobalt et du nickel ? », comme l'a déclaré le président Joseph Kabila, ou le pays va-t-il continuer d'être perçu comme un « réservoir de ressources bon marché, totalement ouvert au business » ?

Si les gorilles du parc national de Kahuzi Biega en RDC, site inscrit au patrimoine mondial et sanctuaire écologique, savaient lire, la Bible aurait été utile. Pas la Bible de Dieu, toutefois, mais celle de la religion des adeptes du libre échange : le *Wall Street Journal*.

Alors, assis au milieu de ce paysage boisé unique et inimitable, ils auraient pu tomber sur un article détaillant les efforts de la multinationale Bechtel, une entreprise aussi tristement célèbre pour ses opérations d'ingénierie et de construction que pour les renseignements qu'elle a communiqués à la CIA ou au gouvernement américain^[1]. Selon Robert Block (*Wall Street Journal*, octobre 1997), Bechtel a aidé à cartographier – gratuitement - « les données minéralogiques et géographiques les plus complètes jamais rassemblées sur l'ex Zaïre, informations qui valent une fortune pour toute entreprise pétrolière ou d'extraction minière ».

Pour réaliser cet inventaire, Bechtel a non seulement « commandité et payé la NASA pour réaliser des études satellites et des cartographies infrarouges du potentiel minéral du pays », mais a également retourné (littéralement) forêts et montagnes pour



© SUSAN RENEE

mettre à jour ses richesses finies, principalement le coltan – cette même poussière magique utilisée pour développer les technologies à la base de notre civilisation *high tech*. Étant donné que 80% du coltan mondial est localisé en Afrique, et 82% de celui-ci en RDC, le placement d'amis à des postes clés est resté un objectif crucial de politique extérieure pour une entreprise comme Bechtel.

Dans un rapport intitulé « Le business de la guerre en RDC^[2] », la chercheuse et analyste du *World Policy Institute* Dena Montague a montré comment Robert Stewart, cadre de Bechtel, est rapidement devenu un conseiller et compagnon de route de Laurent-Désiré Kabila (président de la RDC de 1997 à 2001). Ce dernier est un ami des États-Unis, contrairement au célèbre dictateur déchu Mobutu Sese Seko, qui était un ami de la France malgré les 400 millions de dollars que lui avait versés le gouvernement américain durant la guerre froide. Selon les auditions organisées en 2001 sur la fin du conflit au Congo par la Congressiste américaine Cynthia McKinney, la société Bechtel a également fourni des renseignements, des données de reconnaissance et des données satellite pour traquer les troupes de Mobutu. Le rapport de Dena Montague a également montré que sous Kabila, l'American Mineral Fields, une petite exploitation minière dirigée par Mike McMurrough, un proche de Bill Clinton, s'est assuré un contrat de 1 milliard de dollars en mai 1997, négocié peu après l'occupation de Goma par l'armée de Kabila. Des Forces spéciales américaines ont d'ailleurs été aperçues aux côtés de troupes rwandaises.

Les gorilles auraient pu constater tout cela, mais ils sont de moins en moins nombreux. En ce moment, 90% du Parc national de Kahuzi Biega est exploité par des bûcherons, des mineurs et des colons. Tout ce qui y vit est compartimenté en « zones rouges », inondées d'armes et soumises à toutes sortes de violence « extractiviste » et de commerce – que ce soit



le commerce de viande de brousse, pour lequel parfois des pygmées sont réquisitionnés comme guides par des chasseurs professionnels, ou le commerce illégal des minerais. En RDC, le « ventre mou » aussi riche en ressources que fragmenté de l'Afrique centrale, qui abriterait selon certaines estimations jusqu'à 24 billions de dollars US de richesses minérales, le seul gorille qui a une chance d'en sortir gagnant est le « gorille de 800 livres », comme on appelle en Afrique le Fonds monétaire international (FMI). L'ampleur de l'ingérence du FMI dans la politique économique de la RDC a été flagrante aussi récemment que fin 2007 : d'après le ministre congolais des Finances Athanase Matenda Kyelu, le projet de budget de l'État atteignant 2,4 milliards de dollars (une quantité équivalente d'or est pillée chaque année dans le pays) était formulé pour suivre plus ou moins à la lettre les prescriptions du FMI. Ce projet stipulait que 50% du budget de l'État devait servir au remboursement de la dette – 13,5 milliards de dollars – contractée par l'ancien dictateur soutenu par la France Mobutu au nom du développement. Parmi les prêteurs, on comptait notamment deux institutions : le FMI et la Banque Mondiale. Quand l'Assemblée nationale a réagi aux dictats du FMI en augmentant la part du budget allouée aux services, le 14 juin 2007, le FMI a exercé une intense pression sur certains membres ciblés du gouvernement afin qu'ils interviennent. Le 23 juin – quatre jours avant un amendement favorable au FMI – le journal congolais *Le Potentiel* a indiqué que Kyelu « attendait du Sénat qu'il amende le projet de budget 2007, afin de prendre en considération en particulier les demandes des partenaires extérieurs, dont celles du FMI ».

Qu'a ainsi éviscéré du budget de l'État le FMI – qui, conjointement avec la Banque Mondiale, selon le réseau Jubilé Sud, était sur le point de recevoir 560 milliards de dollars (au titre du service d'une dette colossale de 2,9 billions de dollars, 2006) ? Une partie du processus de « réforme » imaginé consistait à écarter des dépenses jugées excessives et non prioritaires comme l'éducation, les infrastructures, les services de police et de santé. Pour chaque dollar dépensé dans la santé, quatre dollars étaient envoyés au Nord via le programme de « viabilité de la dette » de la Banque Mondiale et du FMI. En 2006, le professeur Stanis Wembonyama, directeur du principal hôpital de Lubumbashi, a révélé à la BBC que « l'hôpital ne possède pas même un thermomètre ; des voleurs armés se sont installés dans une partie de l'établissement, et l'on trouve des excréments humains partout. Les docteurs et les infirmiers n'ont pas été payés depuis 5 ans ». Il a néanmoins déclaré que c'était une amélioration au regard de la situation antérieure. Pour la RDC, qui possède une superficie équivalente à l'Europe de l'Ouest, le problème des soins médicaux et de la nourriture est critique : sur les 6 millions de victimes de « dégâts collatéraux » durant la guerre, plus de 90% sont morts par manque de soins ou de nourriture (dont ils ont souvent été délibérément privés).

Les champs meurtriers de RDC, ces régions qui veinent l'Est du pays à la frontière avec l'Ouganda et le Rwanda, renvoient directement au pillage de milliards de dollars de ressources minérales, comme le coltan, le cobalt, l'or et les diamants, à quoi s'ajoutent le bois illégalement coupé, le trafic humain, et celui de la faune et de la flore. Une autre intervention récente du FMI – toujours sous prétexte de promouvoir la « viabilité de la dette » – a été la renégociation de l'accord sino-congolais d'échange « ressources contre développement » de septembre 2007, qui valait déjà 9 milliards de dollars avant cette intervention (avec en jeu l'appropriation d'une quantité estimée à 50 milliards de dollars de minéraux, principalement du cobalt). Dans le cadre de cet accord qualifié par certains des « contrat du siècle », les deux parties n'échangent pas de fonds réels.



À la place, on a un arrangement conforme à la « politique africaine » privilégiée par la Chine, qui repose sur un système de troc : 32% des actions seraient détenues par la Gécamines, la compagnie nationale des mines de la RDC, et 66% par les Chinois, via trois entreprises d'État dont la banque chinoise China Exim (celle-ci propose des prêts non garantis par l'État chinois mais tout de même soumis à l'approbation du ministre du Commerce).

Un article de l'*Inter Press Service* du 28 octobre 2009^[3] détaille comment l'exploitation, principalement de nouvelles concessions (mis à part certaines portions de Katanga Mining Ltd, qui lui ont été remboursées), devrait générer 3 milliards de dollars de revenus exonérés d'impôts pour la joint-venture sino-congolaise Socomins, utilisés pour rembourser les investissements, tandis que la Gécamines fournirait 100 millions de dollars pour financer les opérations et les salaires. La phase suivante du contrat stipule que 66% des profits serviraient à financer des travaux d'infrastructures réalisés par les Chinois – qui seraient pris en charge par la China Railway Engineering Company (CREC) et la société Sinohydro, spécialisée dans les projets d'ingénierie hydroélectrique et hydraulique. Le coût de ces projets serait fixé en interne, laissant potentiellement la porte ouverte à des surfacturations de la part de ces entreprises. Les 34% restants des profits seraient distribués aux actionnaires. Dans le cas où les mines ne seraient pas aussi profitables qu'espéré, la Chine s'est octroyé le droit d'étendre ses concessions minières. Selon l'accord de septembre, la Chine conserve le droit d'extraire 626 619 tonnes de cobalt et 10,6 millions de tonnes de cuivre dans la région du Katanga. Cette région fait partie de la *Copperbelt*, la « ceinture de cuivre » qui s'étend de l'Angola à la RDC et à la Zambie.

Les prêts de la banque China Exim resteront exclusivement entre les mains des Chinois, afin de contourner d'éventuelles fuites illicites du fait de l'État congolais. Pour le président congolais Joseph Kabila, fils de l'ancien président Laurent-Désiré Kabila, l'accord est crucial pour le développement de la RDC. Il a déclaré que « les banques chinoises sont prêtes à financer nos Cinq Travaux (eau, électricité, éducation, santé et transport). Pour la première fois dans notre histoire, les Congolais vont pouvoir sentir réellement les bénéfices du cuivre, du cobalt et du nickel ». Les travaux prévus comprennent 145 centres de soins médicaux, 20 000 logements sociaux, 31 hôpitaux, 49 centres de distribution d'eau et une extension de l'approvisionnement, 4 universités et un nouveau bâtiment pour le Parlement. La Chine s'est également engagée à construire 4 000 kilomètres de route goudronnée (avant l'arrivée des Chinois, seuls 200 kilomètres existaient), en plus de 3 200 kilomètres de rails. Environ 50% des prêts de la banque China Exim sont destinés au continent africain, stimulant le commerce et les investissements Sud-Sud. Pour cette raison, en plus de la nécessité d'un contrepoids, l'engagement de la Chine en tant que pays en développement investisseur contribue à rendre le jeu plus égalitaire, et les objectifs prioritaires d'investissement sont désormais moins les « retours » espérés que l'« accès » aux ressources. (Notons cependant que les plus importants investisseurs en Afrique restent les autres pays africains – à hauteur de 20%). Quels avantages la RDC et ses régions périphériques riches en ressources qui survivent grâce au « système D » ont-elles tirés du système prévalant auparavant ?

La nature des conséquences diffère d'une région à une autre. Par exemple, les violences extractivistes de l'Est de la RDC prennent racine dans l'exploitation du coltan – un composant crucial de la sphère du marché à plusieurs billions de dollars des biens de haute technologie, depuis les téléphones portables jusqu'aux boucliers



anti-roquettes. Les conséquences sont tout autres dans la ceinture d'exploitation forestière industrielle adjacente au fleuve Congo, dont la majeure partie des arbres semble destinée à l'Europe et à la Chine, comme c'est le cas au Congo, au Gabon, au Cameroun et dans les autres régions à forte densité forestière. Mais l'exploitation du coltan et la violence qui a éclaté après l'arrivée en 1994 des réfugiés Hutus chassés du Rwanda par le Front Patriotique du Rwanda relèvent principalement de la sphère commerciale et géopolitique de l'Occident. « Ils ne sont pas au Congo pour nous pourchasser, comme ils le prétendent. J'ai vu les mines d'or et de coltan qu'ils exploitent, nous constatons de quelle manière ils volent la population. Ce sont les raisons pour lesquelles ils sont là. », a déclaré un soldat de la milice rwandaise Interhamwe selon le Rapport d'une commission d'experts des Nations Unies sur l'exploitation illégale des ressources naturelles et d'autres formes de richesse en RDC^[4] de 2002. Selon ce rapport, « 60 à 70% du coltan exporté de l'Est de la RDC était exploité « sous la surveillance directe » de l'armée rwandaise », et plus de 85 multinationales étaient directement impliquées.

« De nombreuses sociétés internationales, comme Geologistics Hannover, Rwasibo-Butera, Eagleswings, Veen, Soger, Afrimex, Cogecom, Ventro Star, Raremet, Finiming Ltd, Union Transport, Specialty Metal et Finconcorde, entre autres, ont importé du coltan de la RDC via le Rwanda au bénéfice de l'Europe, des États-Unis et de la Chine. », déclare Dena Montague du World Policy Institute.

Bien que 80% du coltan mondial soit situé en Afrique, dont 82% en RDC (notamment dans la « zone rouge » contrôlée par l'armée rwandaise, ou, sinon, par des milices soutenues par le Rwanda), la nature légale ou illégale du coltan exporté – appelé « boue magique » en raison de sa proximité à la surface – est fluide et dépend largement du statut des acheteurs, qui peuvent être des entités légales basées à l'étranger ou, souvent, des comptoirs légalement agréés situés dans la région du Kivu et à Goma. Dans le cas du coltan, les multinationales aux tentacules étroitement imbriquées qui contrôlent les ressources du point de vue géostratégique, assurent les phases une (exploration), deux (détection), et cinq (traitement et commercialisation) de l'exploitation. Des courtiers rwandais sont en grande partie responsables de la supervision des phases trois (extraction du coltan) et quatre (transport). Quelques mines, comme celle appelée « Nairobi », sont clairement liées à une destination particulière, alors que la majeure partie du coltan est traitée à Kigali, la capitale du Rwanda, puis prend le chemin des ports de Mombassa au Kenya ou de Dar-es-Salaam en Tanzanie. Auparavant, des sociétés comme SDV-Transitra ou ensuite, bien plus tard, des Antonovs russes, étaient utilisés pour acheminer par voie fluviale les biens à Kampala, Nairobi ou Kigali.

Selon le rapport des Nations unies, « en novembre 2000 à Kigali, la Commission a appris que l'Armée Patriotique du Rwanda justifiait l'exploitation illégale des ressources et les gains financiers qu'elle en tirait comme une forme de rémunération de la sécurité assurée par le Rwanda... ». Brown & Root, filiale d'Halliburton, a facilité le processus en construisant des bases le long de la frontière entre le Rwanda et le Congo, où s'entraîne l'armée rwandaise.

Depuis les années 70, l'entraînement du Front Patriotique Rwandais a été assuré par les États-Unis via Fort Kansas pendant que Paul Kagame (l'actuel président du Rwanda) et d'autres membres de l'élite constituaient des éléments cruciaux de l'armée ougandaise (Paul Kagame est devenu le directeur de l'Armée de Résistance Nationale



la même année où Yoweri Museveni est devenu président de l'Ouganda). La Cour Internationale de Justice revendiquera plus tard que le coût des dommages causés par l'Ouganda en RDC orientale équivalait à 6-10 milliards de dollars. Selon le rapport des Nations unies, « l'exploitation illégale de ressources naturelles est facilitée par les structures administratives mises en place par l'Ouganda et le Rwanda. Les dirigeants de ces pays nommaient directement et indirectement des gouverneurs régionaux ou des autorités locales, ou, plus communément, nommaient ou confirmaient des Congolais à ces postes. À quelques exceptions près, l'objectif de cette activité militaire est de sécuriser l'accès aux sites miniers ou de garantir la présence d'une main d'œuvre captive ». Au cœur de ces connexions sinueuses, on pouvait trouver le propre frère de Museveni, qui a mis en place trois lignes aériennes pour l'acheminement des ressources de la RDC vers le Rwanda et la compagnie aérienne belge Sabena opérant des vols entre Kigali et Amsterdam. Le chercheur John Katunga a révélé que Sabena a suspendu ses activités suite à la publication du rapport des Nations unies, immédiatement remplacée par la compagnie Martinair. Un rapport antérieur des Nations unies relatait que 64 avions par jour quittaient les régions riches en minéraux de la RDC les période ordinaire.

Des multinationales comme Nokia affirmaient à l'époque ne pas recevoir de coltan de cette région. Pourtant, le responsable de la Communication de Nokia déclarait en 2001 de manière révélatrice : « Tout ce que nous pouvons faire c'est de poser la question à nos fournisseurs, et s'ils disent non, nous les croyons. » La situation n'a

L'Initiative pour la transparence au sein de l'industrie extractive (ITIE)

LITIE - plus connue sous son nom anglais, *Extractive Industries Transparency Initiative* (EITI) - a été lancée en 2002 au Sommet de la terre, à Johannesburg, et fait suite à la campagne de la société civile lancée par Global Witness, « Publiez ce que vous payez » (*Publish what you pay*). Le but est d'inciter (et si possible d'obliger) les entreprises énergétiques et minières à rendre public tous les versements financiers qu'elles effectuent au bénéfice des États du Sud de la planète où elles sont implantées, avec l'espoir que cela incitera les citoyens et les gouvernements à se poser des questions sur l'usage qui est fait de cette manne financière, évitant sa captation au profit des élites. LITIE est marquée par de nombreuses

limites : son caractère volontaire, la faible représentation de la société civile, les nombreux manquements aux principes affichés... Mais les ONG s'accordent à considérer qu'elle représente au moins un progrès par rapport à la situation antérieure. Parallèlement, la bourse de Hong Kong et celle de New York (suite à la réforme financière de l'administration Obama) ont instauré l'obligation pour les entreprises cotées du secteur pétrolier et extractivistes de déclarer l'ensemble des paiements versés aux États producteurs. Le dossier est également à l'ordre du jour de l'UE et du G20.

Voir la sélection d'articles d'Alliance Sud : <http://www.alliancesud.ch/fr/documentation/dossiers/multinationales/eiti>



guère changé. Cependant, le seul véritable obstacle à un processus de certification et de traçage des ressources est le manque de volonté politique et les intérêts commerciaux en jeu.

Il apparaît en réalité que des entreprises comme Cabot, le second plus important fabricant de matériaux à particules (dirigé par Sam Bodman, ancien Secrétaire à l'Énergie de Bush), et HC Starck, qui produisait 50% des stocks mondiaux de tantale en 2001, ne peuvent pas être contrôlées en raison des vides juridiques qui décrédibilisent d'emblée toute prétention de responsabilité et de transparence. Dans un communiqué de presse, A Starck déclarait simplement : « Ces sociétés commerciales ont confirmé que HC Starck n'est pas approvisionné en matériaux en provenance des régions en crise d'Afrique Centrale. » Pour la RDC, « contrôlée » par un État fragmenté et incohérent, politiquement et physiquement éloigné des territoires d'exploitation, la situation - décrite dans le rapport des Nations unies de 2002 comme une « exploitation systématique et systémique de la RDC au nom des ressources » - implique que des individus nés « riches » en RDC constitueront rapidement une espèce en danger au même titre que les gorilles, les éléphants et tout autre créature tombant sous les balles des chasseurs. À l'extérieur et aux abords de la RDC, dans le monde voisin habité par « tous les autres », nous sommes devenus à notre insu parties prenantes du système en adoptant un style de vie accessoirisé par les téléphones portables, les ordinateurs et les playstations. Spectateurs distants d'une nation dévorée par de très respectables criminels en col blanc et leurs subalternes, qui font de la RDC une large prison à ciel ouvert, et par un marché ouvert « dérégulé », religion des mercenaires économiques. Après un demi-siècle de prières, la RDC s'est enfin conformée à l'image désirée - un réservoir de ressources bon marché, totalement ouvert au business.

Lire l'article en ligne :

<http://www.rinoceros.org/article10043.html>

Ce texte a été publié initialement en anglais par Pambazuka. Il a été traduit par Chloé Grimaux, traductrice bénévole pour rinoceros. Cet article avait été précédemment publié dans « The Thinker » (Volume 12, 2010). Khadija Sharife est journaliste et chercheuse invitée au Centre for Civil Society (CCS) en Afrique du Sud.

NOTES

[1] Il existe une myriade d'autres exemples liés à l'Arabie Saoudite, l'Indonésie, l'Iran, la Syrie, etc. Les allers-retours entre Bechtel et l'administration concernent des personnalités comme Steven Bechtel lui-même (contact de la CIA au Business Council), George Schultz (ancien président de la société Bechtel et Secrétaire d'État de Reagan), Richard Helm (ancien directeur de la CIA sous Nixon et plus tard consultant pour la société), et William Simon (Secrétaire du Trésor sous Nixon et consultant pour Bechtel).

[2] <http://tinyurl.com/ex6ec>

[3] <http://ipsnews.net/africa/nota.asp?idnews=49031>

[4] <http://preview.tinyurl.com/6kvqv>



Bruxelles Un paradis pour les lobbies?

WILLIAM DINAN, SPINWATCH, ET ERIK WESSELIUS, CORPORATE
EUROPE OBSERVATORY / AVRIL 2010



Au cours des 30 dernières années, à la faveur d'une série de nouveaux traités de l'Union européenne, des milliers de lobbyistes ont afflué à Bruxelles, attirés par l'importance croissante des prises de décision à l'échelle européenne. Aujourd'hui, de 30 à 40% en moyenne de toutes les lois et réglementations des 27 pays de l'Union européenne dérivent des normes et législations européennes. Dans le domaine de l'environnement, cette proportion est même de 60%^[1].

(...) À partir du milieu des années 80, les lobbyistes des entreprises commencèrent à s'intéresser de très près à ce que faisait l'UE, et comment l'influencer. En 1985, on estimait qu'il y avait 654 lobbyistes à Bruxelles^[2]. Ce chiffre continua à augmenter, et en 1992, le nombre de lobbies politiques et économiques actifs à Bruxelles était évalué à 3000^[3]. Il se dit que plus de 15 000 lobbyistes seraient actuellement employés à tenter d'influencer les institutions communautaires, la plupart d'entre eux depuis des bureaux situés dans les 4 kilomètres carrés entourant le siège de la Commission européenne et le Parlement européen, appelé le « quartier européen »^[4]. Bruxelles concurrence aujourd'hui Washington dans la course au titre de capitale mondiale du lobbying.

Une large majorité des lobbyistes bruxellois sont au service des intérêts des entreprises. La sous-représentation des groupes citoyens et des lobbies d'intérêt général est frappante. Une enquête a pu suggérer que les lobbyistes au service des entreprises sont 5 fois plus nombreux que ceux qui travaillent pour des groupes au service de l'intérêt public^[5]. Les lobbyistes des entreprises ont également davantage de moyens financiers à leur disposition. Même si les lobbies d'intérêt public peuvent bénéficier de l'image positive de leurs organisations et de l'engagement de leurs équipes, en général ils ne combattent pas à



© WORST LOBBY AWARDS

armes égales. Ce rapport de forces asymétrique entre ceux qui travaillent à faire avancer des intérêts commerciaux et ceux qui défendent un intérêt public plus large est encore aggravé par l'accès privilégié aux décideurs dont bénéficient les lobbyistes des grandes entreprises. En conséquence, les directives, régulations et autres initiatives politiques de l'UE sont souvent affaiblies du fait de la force de frappe des lobbies industriels.

Le paysage bruxellois du lobby est caractérisé par une diversité déconcertante d'organisations et d'individus engagés dans des activités de lobby. La plupart sont des lobbyistes dits « internes », employés dans des entreprises ou d'autres organisations comme des organisations professionnelles^[6], des institutions caritatives ou des ONG. Les lobbyistes internes défendent les intérêts de leurs employeurs auprès des décideurs politiques et des régulateurs. Ils collaborent souvent avec des consultants externes, qui travaillent contre paiement d'honoraires pour une multiplicité de clients. Les consultants externes travaillent le plus souvent pour firmes de consultants spécialisées (lesquelles appartiennent souvent à de grands groupes multinationaux de relations publiques), ou bien il s'agit d'avocats travaillant dans le département affaires publiques de grands cabinets commerciaux. La complexité du lobbying aujourd'hui oblige à tenir compte également du rôle des médias, des initiatives de relations publiques et des think tanks dans l'analyse des formes de pression et d'influence auxquelles sont soumis les processus de prise de décision. Bruxelles compte plus de 1500 associations professionnelles, représentant toutes les industries imaginables, depuis le petit bureau bruxellois de l'Association européenne des fabricants d'enveloppes^[7] jusqu'aux 150 employés au siège du Conseil européen de l'industrie chimique^[8]. Des centaines de sociétés dédiées aux affaires publiques sont actives à Bruxelles, avec des grands noms comme APCO, Burson-Marsteller, Hill & Knowlton, Gplus et Weber Shandwick, parallèlement à des cabinets de consultants moins connus comme Creative Strategies et le Polit Bureau^[9]. Ensemble, ils emploient plus d'un millier de lobbyistes « à gages », prêts à travailler pour n'importe quelle industrie



ou entreprise qui pourra se payer leurs services. On compte en outre des centaines de bureaux d'« affaires européennes » gérés par des entreprises transnationales, et de nombreux think tanks, qui dépendent souvent largement des subventions des entreprises. Cette toile d'araignée du lobby forme une caisse de résonance aussi complexe qu'efficace pour réverbérer les messages favorables aux entreprises et influencer les décideurs bruxellois. Les réceptions et séminaires politiques organisés par ces groupes, leurs publications, brochures, et notes contribuent tous à renforcer et ressasser les messages des entreprises dans le cadre des débats décisionnels. L'échelle de cet effort de propagande (en termes de débouchés, de volume et d'accès aux fonctionnaires et politiciens clés) finit de cimenter l'impact profond des idées et des intérêts des grandes entreprises sur les prises de décision au niveau de l'Union européenne.

En dépit de l'ampleur du phénomène, il n'y a pas encore de véritable transparence dans le domaine du lobbying dans le cadre de l'Union européenne. Le lancement de l'Initiative de transparence européenne en 2005 a suscité un vaste débat sur ces questions, mais à ce jour, elle n'a pas réussi à rendre cet aspect fondamental des processus politique plus visible, ni à le soumettre à des obligations de rendre des comptes. Le registre volontaire actuel de la Commission regroupe moins du tiers des milliers de groupes et de firmes impliqués dans les lobbies au sein de l'UE^[10]. L'information contenue dans ce registre sur les dépenses de lobbying est incomplète et non fiable. En raison du secret qui continue à entourer les activités de lobby dans le cadre de l'UE, et de la faiblesse du système de transparence, il est tout simplement impossible de savoir combien une organisation donnée dépense pour faire pression sur les institutions européennes sur une année.

Il est également impossible de dire précisément sur quelles thématiques ces organisations effectuent leur lobby, ni même qui précisément exerce ces activités. Ces éléments, indispensables à une véritable transparence en matière de lobby, sont absent du registre officiel de l'UE. Selon une source interne au milieu des lobbyistes, le chiffre d'affaires annuel des lobbies des entreprises à Bruxelles en 2005 était d'entre 750 millions et 1 milliard d'euros^[11]. À Washington, où l'on trouve un nombre légèrement supérieur de lobbyistes qu'à Bruxelles, les dépenses en matière de lobby s'élevaient en 2005 à 2,43 milliards de dollars, et même 3,47 milliards de dollars en 2009 (2,6 milliards d'euros)^[12].

La place des lobbyistes dans le système européen – bref aperçu

Les institutions européennes ont vu l'émergence d'une réalité politique spécifique. Les lobbyistes professionnels y jouent un rôle bien plus important que dans n'importe lequel des États membres. Bien que les activités de lobby puissent avoir un rôle légitime à jouer, le lobbying à l'échelle de l'UE risque de devenir un simple véhicule pour la capture de la politique par les intérêts commerciaux. (...) L'une des raisons pour lesquelles un tel système a pu se développer est l'absence d'un authentique débat public pan-européen et la relative faiblesse des réseaux européens de la société civile et des mouvements sociaux à l'échelle de l'Union.

Les lobbyistes qui cherchent à influencer la législation européenne commencent généralement par la Commission : seule la Commission a le pouvoir d'initier de nouvelles législations au niveau européen, et elle joue un rôle fondamental dans la mise en œuvre de la législation européenne existante. La taille relativement modeste de l'administration bruxelloise fait que les fonctionnaires de la Commission sont



fortement dépendants d'« experts » extérieurs pour élaborer leurs propositions et leurs projets législatifs. La Commission européenne dans son entier emploie environ 25 000 personnes, dont un tiers occupe des postes de secrétariat et de traduction. Pour combler ses carences en termes d'expertise, la Commission a créé plus d'un millier de groupes consultatifs, dont une grande partie sont envahis par les experts et lobbyistes du monde économique. La Commission a été ces dernières années sous le feu des critiques pour avoir octroyé un accès privilégié aux lobbyistes des entreprises, mais a toujours refusé de reconnaître l'importance de ce problème. Les relations étroites de la Commission avec le monde économique datent du début des années 1990 lorsque Jacques Delors, alors président de la Commission, a noué un partenariat stratégique avec la Table-ronde des industriels européens (*European Roundtable of Industrialists*, ERT), un lobby réunissant les dirigeants supérieurs des plus grandes entreprises européennes^[13]. L'ERT a été fondée avec l'intention explicite d'impulser un Plan Marshall pour l'Europe favorable aux intérêts industriels. Il fit alliance avec Delors pour faire pression sur les gouvernements européens et soutenir la création d'un marché européen unique et la concession de larges pans de leur pouvoir de décision à Bruxelles afin de rendre l'Europe plus compétitive et plus propice aux affaires. La Commission fixe le ton et la température à Bruxelles. De par ses pouvoirs, elle peut influencer les politiques dans toute l'Union européenne, même si les États membres disposent d'une certaine autonomie dans l'interprétation des directives européennes. La Commission s'est montrée de manière répétée particulièrement ouverte au lobbying du monde économique, préférant les consultations de salon avec les grandes entreprises à des négociations plus difficiles avec les autres acteurs sociaux. En pratique, les grandes entreprises ont une place privilégiée à la table de la Commission, tandis que l'intérêt public (porté par les syndicats, les environnementalistes ou d'autres acteurs de la société civile) est sous-représenté et souvent exclu.

Ces anciens commissaires européens devenus mercenaires des lobbies

Des treize commissaires européens qui ont quitté la Commission en février 2010, six ont déjà rejoint le secteur privé ! Un « pantouflage » massif... L'Irlandais Charlie McCreevy, ex-commissaire au Marché intérieur et Services, pointe désormais chez la compagnie aérienne Ryanair. Charlie McCreevy, qui a décidé du temps à revendre, aurait également rejoint le Conseil d'administration de la banque londonienne NBNK Investments PLC alors qu'il était l'un des principaux responsables... de la régulation bancaire au sein de la première Commission Barroso (2004-2009). Régulation

bancaire qui a été – comme chacun sait – d'une redoutable efficacité. La Bulgare Meglena Kouneva, ex-commissaire à la protection des consommateurs et ex-députée centriste, a rejoint BNP Paribas. Vu les pratiques des banques à l'égard de ces mêmes consommateurs (entente illégale, absence de transparence sur la nature des frais payés par les clients...), l'ancienne commissaire devrait très vite se rendre indispensable. D'autant qu'à Bruxelles, elle a élaboré la « directive Crédit » sur les prêts à la consommation, supprimant plusieurs protections pour les emprunteurs. L'ancienne



Le Conseil des ministres, qui rassemble les gouvernements des 27 États membres de l'Union, approuve chaque projet législatif, et est considéré comme la moins responsable et la moins transparente des institutions européennes. Les organisations professionnelles et les entreprises ciblent souvent le Conseil des ministres en faisant pression sur le gouvernement de leur État. Parfois, ces efforts sont coordonnés au niveau européen. Conséquence d'un tel lobbying, les ministres nationaux ou leurs fonctionnaires font souvent office de porte-parole de puissants intérêts économiques, tout en le présentant comme l'« intérêt national » au cours des négociations intergouvernementales bruxelloises.

Le Parlement européen est important, non seulement parce qu'il s'agit de la seule institution européenne directement élue, mais aussi parce que ses pouvoirs se sont nettement accrus ces dernières années. Dans de nombreux domaines, il a maintenant le pouvoir d'approuver, de bloquer ou d'adapter les propositions émanant de la Commission, de manière comparable par certains aspects au Conseil des ministres. Le Parlement a dès lors commencé à attirer un nombre croissant de lobbyistes. 4 500 disposent désormais d'un badge d'accès au Parlement – soit 6 lobbyistes par parlementaire européen.

L'ancienne commissaire européenne Mariann Fischer Boel a récemment appelé le Parlement européen un « paradis pour les lobbies »^[14]. Un parlementaire européen allemand a décrit ainsi son expérience quotidienne des lobbyistes : « Ils me téléphonent, ils m'accostent en bas des escaliers, ils m'écrivent une centaine de lettres par jour. Il n'est pas possible de quitter mon bureau et de sortir du Parlement sans croiser un lobbyiste. »^[15]. En 2004, une association de lobbyistes s'est plainte auprès des autorités du Parlement que ses membres devaient parfois rester debout lors des réunions des comités parlementaires, en raison de leur trop grand nombre^[16]. Les bâtiments du Parlement européen sont énormes, mais ils ne sont pas encore assez grands pour accueillir les milliers de lobbyistes accrédités qui hantent les allées du pouvoir. (...)

commissaire autrichienne Benita Ferrero-Waldner (conservatrice) vient d'emménager au Conseil de surveillance du champion allemand de la réassurance, Munich Re. Coïncidence : en tant que commissaire, elle s'était impliquée en faveur du projet « Desertec », un plan d'approvisionnement électrique de l'Europe par un réseau de centrales solaires en Afrique du Nord... dont Munich Re est l'un des acteurs principaux.

Mais le cas le plus emblématique est celui du social-démocrate allemand Günter Verheugen. Il est l'un des commissaires européens les plus puissants de ces dix dernières années. En tant que vice-président et commissaire aux

entreprises et à l'industrie (de 2004 à 2010), Günter Verheugen est critiqué pour son favoritisme à l'égard des intérêts des grandes entreprises, aux dépens des préoccupations sociales et environnementales. Il vient de franchir une étape supplémentaire en créant, seulement deux mois après la fin de son mandat, sa propre entreprise de relations publiques. Avec son ancienne collaboratrice et directrice de cabinet, Petra Erler, il fonde en avril un cabinet de conseil en lobbying, « European Experience Company ».

Par Frédéric Lemaire
(Commission Europe d'Attac) et Gildas Jossec (Aitec),
septembre 2010
Lire l'article complet :
<http://www.bastamag.net/article1196.html>



David contre Goliath

Les lobbyistes de l'industrie sont généralement plus nombreux et mieux nantis que les groupes qui défendent l'intérêt général. Dans son livre relatant son expérience de parlementaire européen, Jens Holm décrit les débats autour de la révision de la directive cosmétiques^[17]. Le principal acteur en termes de lobby sur ce sujet était COLIPA, qui représente des firmes telles que Colgate Palmolive, L'Oréal, Procter & Gamble, Unilever et Chanel. COLIPA dispose d'une équipe de 20 employés à temps plein dans ses locaux bruxellois, à quoi s'ajoutent un certain nombre de consultants externes. Au lobby des consommateurs européens BEUC, une seule personne travaille sur la question des cosmétiques. Comme le remarque Holm, « cette personne est certainement très capable, mais contre 20 lobbyistes à temps plein aidés de consultants externes, la lutte est manifestement inégale ». Les cosmétiques ne sont qu'un exemple. Le lobby de l'industrie chimique CEFIC emploie environ 150 personnes à Bruxelles. On estime que le lobby automobile emploie plus de 75 lobbyistes à plein temps à Bruxelles. Les services financiers, l'énergie et l'industrie pharmaceutique figurent parmi les secteurs les plus lourdement représentés. (...)

Dans le débat sur la transparence (ou plutôt l'absence de transparence) des pratiques de lobbying au niveau de l'UE, les lobbyistes commerciaux se sont opposés à toute obligation de faire la lumière sur les sommes qu'ils dépensent dans ce domaine. (...) Il est facile de comprendre pourquoi ceux qui disposent de moyens financiers supérieurs ont intérêt à relativiser l'importance de l'argent. L'argent ne détermine pas toujours le résultat des batailles de lobby, mais l'envergure financière est indubitablement un facteur important. Étudiant le lobbying entourant la politique de l'Union en matière de climat, la chercheuse norvégienne Anne Therese Gullberg a conclu que l'asymétrie de ressources entre le monde économique et les groupes défendant l'intérêt général a un impact profond^[18]. Les lobbies économiques, grâce à leurs ressources humaines et financières, sont en mesure d'exercer un lobby plus complet et plus soutenu que les environnementalistes. Alors que les lobbies environnementalistes se contentent (souvent en raison de leurs ressources limitées) de faire pression principalement sur les décideurs dont les positions sont proches des leurs, les lobbies économiques ciblent aussi bien les « amis » que les « adversaires ». Les groupes environnementalistes se trouvent forcés de prioriser et de se concentrer sur certaines décisions politiques clés, tandis que les organisations liées au monde économique sont également en mesure de s'investir dans une démarche de lobby plus générale, de long terme. Cette approche plus globale vise non seulement à peser sur l'ordre du jour et les décisions, mais également à informer les manières de penser sur quelles sont les options politiques possibles et impossibles. (...)

Le lobbying à Bruxelles est souvent décrit comme plus modéré et plus consensuel que les approches agressives que l'on observe parfois à Washington. Les consultants des lobbies bruxellois se plaisent à comparer le quartier européen à un village harmonieux où chacun fait attention aux autres. (...) Comparer Bruxelles à un « petit village » pittoresque masque l'ampleur des enjeux et des conséquences des décisions qui y sont prises. Les décisions politiques bruxelloises affectent 500 millions de citoyens, dont la majorité s'estime peu informée sur ce qui se décide à Bruxelles. (...) Les lobbyistes commerciaux soulignent volontiers le fait que Bruxelles n'a jamais connu de scandale majeur en matière de lobbying, comme on en a connu aux États-Unis^[19], ce qui démontrerait selon eux qu'il n'y a pas besoin de règles obligatoires en matière de transparence et d'éthique pour les lobbyistes. Mais selon un sondage réalisé en 2006^[20], presque 40% des lobbyistes interrogés estimaient qu'un tel scandale pouvait survenir à Bruxelles si des mesures n'étaient



pas prises pour les prévenir. Les scandales américains ont été révélés du fait des règles existantes en matière de transparence, et des abus comparables à Bruxelles pourraient bien demeurer cachés. Bruxelles est-elle réellement un village idyllique peuplé de lobbyistes consciencieux, ou bien la manipulation, la déstabilisation et la désinformation sont-elles à l'ordre du jour ? S'il existait une forme ou une autre d'obligation pour les lobbyistes de rendre public leurs activités, leurs budgets et leurs clients, il y aurait plus de chance que les fraudes soient identifiées et qu'il y soit porté remède.

Ce texte correspond au chapitre 1 du livre *Bursting the Brussels Bubble*,
publié en avril 2010 par la coalition européenne Alter-EU.
Version abrégée pour la présente publication.

Lire l'article dans son intégralité :

<http://www.alter-eu.org/book/bursting-the-brussels-bubble>

NOTES

- [1] Hendrik Kafsack, « EU macht weniger Gesetze als angenommen », *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 3 septembre 2009. Edwin de Jong and Michiel Herweijer, *European Influence on Dutch Legislation in the Past 30 Years*, paper prepared for the NOPSA conference 2005, 11-13 août 2005, Reykjavik, Islande.
- [2] Maria Green-Cowles, « The Rise of the European Multinational », *International Economic Insights*, juillet/août 1993, pp. 15-18.
- [3] Commission européenne, *An Open and Structured Dialogue between the Commission and Special Interest Groups* [OJ93/C63/02] (Bruxelles, 1993). Cité dans David Coen, *Lobbying in the European Union* (Bruxelles, Direktorat-Général Politiques internes, droits des citoyens et affaires constitutionnelles, Parlement européen, 2007), p. 6.
- [4] Voir par exemple E. Corijn, C. Vandermotten, J.-M. Decroly, E. Swyngedouw, « Brussels as an International City », *Brussels Studies*, Synopsis n°13, 24 février 2009.
- [5] Corporate Europe Observatory, « Academia: A Partner for Advancing the Corporate Agenda? », *Corporate Europe Observer* 12, août 2002.
- [6] Les organisations professionnelles (*trade associations*) ont pour objet de représenter les intérêts politiques et commerciaux dans un secteur économique particulier. Ils sont une composante importante de la scène bruxelloise du lobby.
- [7] <http://www.fepe.org>
- [8] <http://www.cefic.eu>
- [9] <http://www.creative-strategies.be> et <http://www.politbureau.be>
- [10] ALTER-EU, « Commission review of lobby register brings minor improvements but fails to fix fundamental flaws », communiqué de presse, 28 octobre 2009.
- [11] Simon Titley, « The rise of the NGOs », dans Phil Harris et Craig S. Fleisher (éd.), *Handbook of Public Affairs*, Londres, Sage Publications, 2005, p. 218.
- [12] <http://www.opensecrets.org/lobby/index.php>
- [13] Voir Belén Balanya *et alii*, « Writing the Script: The European Round Table of Industrialists » dans *Europe Inc : Regional & Global Restructuring & the Rise of Corporate Power*, 2e éd., Londres, Pluto Press, 2003, pp. 19-36.
- [14] Joshua Chaffin, « Europe: A field to level », *Financial Times*, 9 février 2010.
- [15] Graham Bowley, « Brussels rise draws lobbyists in numbers », *International Herald Tribune*, 18 novembre 2004.
- [16] Lettre de SEAP au Président du Parlement européen Pat Cox, 24 mars 2004.
- [17] Jens Holm, *EU Inifrån – berättelser från EU-parlamentet 2006-2009*, Stockholm, 20 avril 2009. Cf. <http://euinifrån.wordpress.com>
- [18] Anne Therese Gullberg, *Strategy counts, resources decide: Lobbying European Union climate policy*, thèse de doctorat, Université d'Oslo, Département de sciences politiques, 2009.
- [19] Par exemple, Jack A. Abramoff, un 'super-lobbyiste' notoire ayant des liens étroits avec le Parti Républicain, a plaidé coupable pour avoir « escroqué des tribus indiennes qui étaient ses clientes de millions de dollars, et conspiré à la corruption de membres du Congrès et à des pratiques d'évasion fiscale ». Il fut condamné pour escroquerie et corruption d'agents publics, et emprisonné pour 5 ans. D'après l'article sur Jack de www.sourcewatch.org
- [20] Andrew Hawkins, *The State of Public Affairs 2006*, Bruxelles, COMRES, 7 mars 2006.



Remettre en cause le pouvoir des entreprises transnationales

Au-delà de la responsabilité sociale des entreprises

NOVEMBRE 2009



Les exemples de violations des droits humains occasionnés par les entreprises transnationales européennes portés devant le Tribunal permanent des peuples requièrent de relancer le débat public européen et international sur le contrôle et la régulation de ces entreprises. Cet article analyse l'architecture d'impunité dans le cadre de laquelle opèrent les entreprises transnationales européennes et le rôle néfaste des politiques et instruments de l'UE. Il avance ensuite des propositions pour un cadre légal alternatif de régulation de ces entreprises, au-delà des mécanismes volontaires.

Les crises globales actuelles, sans précédent et interconnectées entre elles – dans les domaines de la finance, de l'alimentation, de l'énergie, de l'environnement et en particulier du changement climatique – ont mis la responsabilité (ou l'irresponsabilité) des entreprises transnationales (ETN) au centre du débat politique et économique. Cette situation entraîne une forte délégitimation du pouvoir économique global et met en lumière les abus des ETN aux dépens des citoyens et de la planète. En même temps, la contestation sociale de ces entreprises s'intensifie, de même que les mobilisations visant à promouvoir des alternatives au pouvoir des entreprises.

Les entreprises transnationales européennes, comme leurs homologues globales, particulièrement dans le secteur de la finance, sont également sous pression du fait des multiples appels à un nouveau cadre de régulation. Ces ETN ont aussi des noms connus dans toutes les chaumières européennes – et jusque très récemment étaient



© CNCD

considérées comme les « moteurs » de la croissance économique européenne et les pilotes du développement des pays du Sud. En Amérique latine et dans les Caraïbes, les ETN européennes sont également connues dans toutes les chaumières – mais pour des raisons différentes. Elles ont acquis des positions dans des domaines clé de l'économie latino-américaine, avec pour résultat : une paupérisation croissante, le pillage des ressources naturelles, le démantèlement des services publics, les conflits et la criminalisation de la contestation sociale, la dévastation de l'environnement. En Europe aussi, il est de plus en plus évident que les ETN sont au cœur du chômage actuel et de l'appauvrissement social.

Ces dernières années, les opérations des entreprises transnationales européennes en Amérique latine et dans les Caraïbes ont été dénoncées par des mouvements sociaux et des organisations de la société civile aussi bien d'Amérique latine que d'Europe pour leurs violations des droits humains. Une vaste documentation relative à ces agissements a été présentée au Tribunal permanent des peuples (TPP) au cours de trois sessions durant lesquelles 66 cas au total ont été examinés – à Vienne (mai 2006), à Lima (mai 2008) et à Madrid (mai 2010). Un certain nombre de ces cas ont été présentés aux législateurs européens lors d'une Audition à Bruxelles le 18 novembre 2009.

La documentation collectée au cours de ces six années témoigne de violations continues et systématiques des droits humains, économiques, politiques, sociaux, culturels et environnementaux ; d'une destruction généralisée et parfois irréversible de l'environnement et de la biodiversité, de même que d'un mépris total pour la subsistance et le bien-être des communautés indigènes. (...)



En outre, ces ETN européennes opèrent dans le contexte d'une architecture politique, économique et juridique d'impunité mise en place par des instruments politiques néolibéraux de l'UE comme le Traité de Lisbonne, la stratégie en matière de commerce et d'investissement « Europe globale », aujourd'hui métamorphosée en « Europe 2020 », ainsi que les accords de libre-échange et les accords bilatéraux d'investissement. En outre, les politiques impulsées par des institutions publiques internationales comme la Banque mondiale, le FMI ou l'Organisation mondiale du commerce, auxquelles participent les gouvernements européens, ont elles aussi pavé le chemin pour les pratiques prédatrices de ces ETN.

En donnant la parole aux témoins de ces violations généralisées des droits des peuples par les ETN européennes, le réseau bi-régional *Enlazado Alternativas* ne vise pas seulement à mettre en lumière les pratiques destructrices de ces ETN, mais aussi la complicité des mécanismes et instruments politiques de l'UE, de même que le rôle des gouvernements latino-américains, dans ces violations. (...)

Les preuves des violations des droits humains fondamentaux par les entreprises transnationales dans les cas présentés au Tribunal permanent des peuples

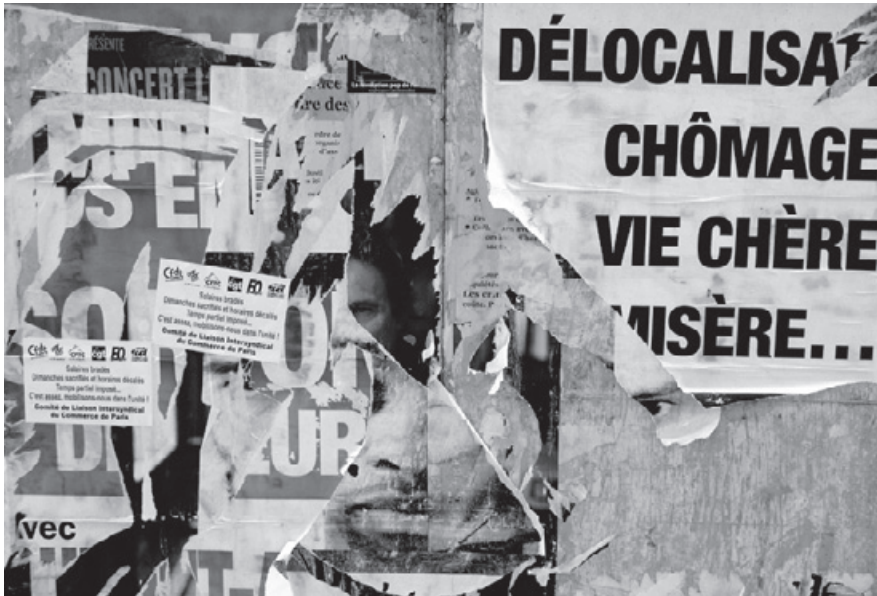
Le travail d'identification et de documentation des cas sélectionnés pour les sessions du TPP consistait à établir la responsabilité des ETN dans les violations des droits humains fondamentaux et à attirer l'attention sur les mécanismes qui les produisent. L'examen de ces mécanismes a permis de prendre la mesure de la responsabilité des institutions publiques comme les gouvernements européens et latino-américains dans ces violations.

De fait, chaque cas spécifique présenté au Tribunal (voir www.internazionaleleliobasso.it) a clairement démontré que les violations rapportées ne sont pas des incidents isolés, mais qu'elles sont récurrentes. Ils constituent des indications et des expressions « normales » des politiques, des objectifs économiques et des pratiques concrètes des ETN européennes, qui violent les droits dans une impunité absolue et/ou avec la tolérance des autorités publiques responsables – dans le pays d'origine des entreprises transnationales et/ou dans les pays où les violations sont perpétrées.

La responsabilité ou co-responsabilité de l'Union européenne

L'État a l'obligation fondamentale de garantir que tous les droits humains sont respectés, mis en œuvre et protégés, aussi bien dans le pays d'origine de l'entreprise transnationale que dans les pays tiers où celle-ci opère. Cette obligation devrait être mise en œuvre à travers des politiques publiques appropriées, des politiques fiscales, ainsi que des mesures d'ordre législatif, judiciaire, administratif ou autre. Cependant, la réalité du système néolibéral actuel est que les intérêts privés se substituent à l'intérêt public, et que les États de l'Union européenne, de même que les institutions communautaires elles-mêmes, acquiescent lorsque les entreprises identifient leurs propres intérêts au bien commun. En conséquence, ces États soutiennent les entreprises en leur accordant toutes sortes de facilités économiques, légales et diplomatiques. Cette situation signifie que l'État manque à son rôle de garant des droits humains.

L'Union européenne, et en particulier le Conseil et la Commission, ont été accusées au cours des sessions du TPP d'avoir construit un cadre légal, économique



© D.R

et financier permettant aux multinationales européennes de continuer à violer les droits humains. (...)

Nous voudrions attirer l'attention en particulier sur les politiques publiques suivantes pour le rôle qu'elles ont joué dans l'émergence de cette situation :

- › La création d'un marché unique pour les biens, services, capitaux et personnes, et les régulations, lignes directrices et recommandations associées qui soutiennent et favorisent, de par leurs structures financières et légales, l'expansion du pouvoir de « l'Europe des entreprises » au sein de l'UE elle-même et dans ses relations extérieures.
- › La création d'un marché unique des capitaux, à travers la dérégulation des marchés boursiers, la liberté donnée aux banques centrales de mener leur politique monétaire hors du contrôle de l'État, et la subordination des politiques budgétaires aux nouvelles dynamiques du marché. (...)
- › La privatisation du secteur des services, qui a créé les conditions du développement de nouveaux géants européens (à capitaux privés), dont les activités internationales ont été dénoncées pour leur impact sur les droits économiques, sociaux et culturels.
- › L'Agenda et le Traité de Lisbonne, qui impliquent le démantèlement du droit du travail et des systèmes de protection sociale, accroissant la précarité, l'élimination progressive des programmes de revenus minimums existants, et la réduction des allocations chômage.
- › La négociation d'accords d'investissement bilatéraux et d'accords de commerce entre l'UE et différents pays ou blocs régionaux (tels que la Colombie et le Pérou, l'Amérique centrale ou les pays des Caraïbes), dans le cadre de la stratégie « Europe globale : être compétitif dans le monde », dont le but est d'approfondir encore la libéralisation des marchés.
- › L'établissement de la Banque européenne d'investissement (BEI), qui finance des projets et des investissements destructifs et nuisibles pour l'environnement et les populations.



> L'usage de fonds publics pour aider les entreprises transnationales à *se projeter à l'échelle globale, à travers la prétendue « aide au développement » et les agences de crédits aux exportations.*

> La création et la promotion de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) et de l'actuel cycle de Doha. *Dans le cadre de ce cycle, l'UE cherche à aller au-delà des engagements actuels de l'Accord sur les services financiers et de l'Accord général sur le commerce des services et inclure les questions de Singapour – investissement, facilitation du commerce, concurrence et passation de marchés publics – avec pour objectif de rendre la libéralisation de ces secteurs irréversible et d'imposer des restrictions à la capacité des gouvernements à réguler le secteur financier. Un autre objectif était d'accroître le financement des mégaprojets et des grandes entreprises dont les opérations entraînent des dommages pour l'environnement et les communautés locales.*

> Le soutien politique et financier aux Institutions financières internationales (FMI, Banque mondiale et BEI en particulier) et la collecte illégitime et illégale de la dette externe, laquelle a été générée par les programmes d'« aide » et d'ajustement structurel du FMI et de la Banque mondiale. *L'UE a participé à la création du cadre de gestion du remboursement de la dette à travers ces institutions, avec l'aide des Clubs de Londres et de Paris. Les politiques imposées par le FMI et la BM ont exposé les pays d'Amérique latine et des Caraïbes aux attaques des spéculateurs, en les forçant à ouvrir leurs marchés de capitaux aux flux internationaux. Dans cette même région, les institutions financières internationales ont promis l'ouverture et la privatisation des secteurs gouvernementaux de base au capital étranger. (...)*

Toute cette stratégie légale et politique complexe entraîne l'adoption de mesures publiques qui dessinent ensemble un cadre d'« anti-coopération », au niveau des politiques d'investissement, de marchés, de services financiers et d'aide au développement. Mais l'objectif n'est pas seulement de mettre en lumière ce cadre de protection des entreprises ; un autre objectif important est de démontrer la responsabilité des institutions dominantes qui ont facilité la création de ce cadre – l'UE et son rôle dans des institutions comme l'OMC, le FMI, la Banque mondiale sont ici centraux – et l'architecture institutionnelle qui permet aux ETN d'agir en toute impunité.

Alors que le soutien à l'expansion internationale des ETN européennes est fermement ancré dans un ensemble extrêmement cohérent et complet de politiques et d'instruments, les mécanismes de contrôle, de régulation et de sanction des entreprises européennes sont soit inexistants soit profondément inadéquats.

À la recherche de la justice : au-delà de la responsabilité sociale des entreprises

Nous avons analysé comment l'UE promeut un modèle socio-économique qui assujettit les droits des femmes et des hommes de nombreux pays de la planète à une logique de marché dominée par les entreprises transnationales. En conséquence, si nous voulons inverser cette logique en vue de donner la priorité aux droits de la majorité, des mécanismes de contrôles des activités des multinationales doivent être créés et mis en œuvre.

Dans cette perspective, on entend souvent que le contrôle sur les entreprises transnationales doit être conçu comme une responsabilité partagée entre les entreprises, les travailleurs et la société civile, en collaboration avec les institutions internationales et en harmonie avec les États. La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est



présentée comme le cadre opérationnel adapté à cette fin. Cependant, cette conception laisse dans l'ombre la manière dont les entreprises transnationales construisent réellement leur pouvoir ; celui se matérialise dans leur capacité à « légiférer » et à définir le concept et l'étendue de leur responsabilité et des normes qui sous-tendent leur pouvoir : tandis que leurs obligations oscillent à la limite de l'impunité, leurs droits sont garantis par la forteresse légale de la *Lex mercatoria*.

D'un point de vue juridique et politique, il faut mettre en évidence les contradictions flagrantes entre, d'un côté, les références appuyées à l'éthique et au respect des droits humains internationaux et des normes de travail qui ont été incorporés dans la Responsabilité sociétale des entreprises, et, de l'autre côté, les pratiques juridiques réelles des ETN. (...)

Alors que les lois nationales des pays hôtes (lesquels sont responsables de s'assurer du respect des engagements internationaux) sont souvent insuffisantes, très peu d'États ont approuvé des mécanismes qui leur permettent de poser indirectement des exigences et de forcer les entreprises à rendre des compte dans les pays où elles sont leur siège social.

Il y a une contradiction inhérente dans le refus radical des entreprises transnationales de se voir soumises à des obligations légales internationales, comme l'a montré le débat sur les Normes de responsabilité des entreprises transnationales et autres activités économiques dans le cadre des Nations unies. Leurs appels à l'éthique commerciale et au respect des normes internationales de la *Lex mercatoria* sont en totale contradiction avec leur refus d'être régulées par le droit international. (...)

Le refus des entreprises transnationales d'accepter un code juridique international réellement contraignant au niveau des Nations unies, ou encore leur opposition à la création d'un Centre sur les entreprises transnationales qui audite leurs opérations, mène des enquêtes sur les manquements à leurs obligations et formule des dénonciations, est en totale opposition avec leurs assurances répétées qu'elles respectent les droits humains et environnementaux. Il est évident qu'elles préfèrent définir elles-mêmes les limites de leur responsabilité et s'opposer à toute forme de contrôle ou d'interférence externe. Jusqu'ici, elles ont réussi à empêcher l'adoption de toute forme de mesure contraignante. Au sein du Pacte mondial des Nations unies, il n'existe aucune mesure qui permette de contrôler effectivement si les ETN signataires respectent ses principes.

En raison de leur caractère volontaire, le Pacte mondial et la RSE sont des guides très contestables quant à la manière dont les entreprises transnationales pourraient être obligées à protéger et respecter les droits humains. Lorsque les entreprises adoptent la RSE comme un « supplément » de régulation à leurs obligations légales, c'est afin de prétendre qu'elles respectent scrupuleusement le droit national et international. Cependant, ce « super-respect » de la RSE ne se traduit pas dans les régulations internes aux entreprises, qui devraient spécifier le refus de ces ETN de participer à ou de financer des projets qui affectent l'environnement ou les droits humains, par exemple. À ce jour, aucune entreprise transnationale n'a intégré ceci dans ses statuts.

La généralisation formelle de la responsabilité sociétale des entreprises comme référence normative pour les ETN ne signifie donc en rien qu'elles cessent automatiquement les pratiques illégales, ni de tirer profit des avantages compétitifs offerts par les différents contextes nationaux ou locaux.



Proposition alternative pour réguler les entreprises transnationales

Contrôler les entreprises transnationales implique, d'une part, de soumettre à la justice toutes les pratiques qui violent les droits civils, politiques, sociaux et culturels, et, d'autre part, d'ajuster leurs activités afin de garantir que le droit au développement et la souveraineté des peuples et des nations soient respectés. En réalité, c'est l'exact opposé qui est survenu : les théories dominantes issues des pays développés et des entreprises transnationales ont été imposées, et ont érodé la souveraineté et les marges de manœuvre politiques des gouvernements du Sud. (...)

Le besoin de continuer à développer des mécanismes institutionnels pour forcer les entreprises transnationales à se soumettre aux normes internationales est aujourd'hui l'un des plus grands défis auxquels soit confrontée la communauté internationale. À notre avis, un code international normatif qui fixe les limites de la responsabilité légale des grandes entreprises vis-à-vis des conséquences de leurs activités tout autour de la planète doit être créé. La reformulation des mécanismes volontaires et l'expansion du cadre légal afin qu'il acquière une nature impérative, contraignante et coercitive devant les tribunaux compétents doivent être à l'ordre du jour syndical, social et politique. En outre, le contenu de ce code externe sur la responsabilité des entreprises transnationales devrait être le résultat d'une synthèse entre les codes *ad hoc* de l'OIT et de l'OCDE et les propositions de codes discutées au sein de l'ONU dans les années 1970. Certains aspects devraient être ajoutés au contenu des codes susmentionnés, comme l'extension de la responsabilité de l'entreprise mère à l'égard de ses filiales, fournisseurs, et divers sous-traitants, ou encore la subordination de l'ETN à la souveraineté de l'État hôte, d'une manière cohérente avec le droit au développement et la responsabilité civile et pénale des propriétaires et des dirigeants.

Dans tous les cas, la prémisse centrale doit être l'abandon du volontarisme privilégié par les entreprises transnationales. Le nouveau cadre légal requerra la création d'un Tribunal international qui soit en mesure de juger les entreprises transnationales et qui soit responsable de défendre les droits fondamentaux des gens affectés par leurs activités et d'imposer les sanctions appropriées. Nous pensons qu'un tel Tribunal est à la fois possible et nécessaire. Pour lancer le débat sur ce point, plusieurs propositions doivent être prises en compte. Par exemple, des Rapporteurs de l'ONU ont proposé la création d'un Tribunal international sur les droits humains doté du pouvoir de juger les multinationales, même si cette proposition fut avancée dans le cadre d'un projet extérieur à l'ONU appelé l'« Initiative suisse ». Il a aussi été proposé d'étendre la juridiction du Tribunal pénal international actuel aux personnes morales et aux violations des droits économiques, sociaux et environnementaux. De même, dans le but de garantir la prédominance du droit international des droits humains sur la *Lex mercatoria*, les tribunaux économiques liés à la Banque mondiale devraient être abolis. Ceci permettrait d'éviter des poursuites comme celle de Telefonica contre le gouvernement argentin pour avoir empêché une hausse des prix durant la crise économique, ou encore celle de Telecom Italia contre le gouvernement bolivien pour avoir nationalisé une de ses filiales.

Une autre proposition fondamentale est la création d'un Centre d'études et d'analyses sur les entreprises transnationales au sein des Nations unies, avec une direction quadri-partite (gouvernements, monde économique, mouvements sociaux, syndicats). Ce Centre examinerait l'impact réel des activités des entreprises transnationales



en relation au développement économique et humain et aux violations de droits humains et syndicaux.

Le Jugement de Madrid du Tribunal permanent des peuples constitue une étape fondamentale dans cette démarche de démantèlement du pouvoir des entreprises transnationales. Il parachève six années d'enquête et d'analyse systématiques sur les opérations des ETN européennes en Amérique latine, et conclut que « le travail des mouvements qui ont porté témoignage devant le Tribunal permet d'identifier les lignes directrices générales qui permettront le respect et la garantie des droits qu'ils défendent. Nous ne pensons pas ici au concept, conçu comme volontaire, d'un marché autorégulé sur la base d'un code de bonnes pratiques qui définisse la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, mais bien plutôt à un cadre légal obligatoire dans le cadre du droit international. Cela serait un premier pas vers la création d'un ordre mondial différent. » (<http://www.enlazadoalternativas.org/spip.php?article674>).

Dans le contexte des sessions du Tribunal permanent des peuples à Vienne (2006), Lima (2008) et Madrid (2010), les cas présentés devant le Tribunal ont non seulement mis en cause la légitimité des opérations des ETN transnationales pour leurs violations systématiques des droits humains, mais ont aussi soutenu le développement de propositions de régulation et de contrôle. Les règles proposées visent à établir un système où les entreprises doivent rendre des comptes, n'ont pas plus de pouvoir que les États, ne peuvent plus définir elles-mêmes leurs responsabilités, et où leurs profits ne se voient pas donner la priorité sur le bien-être des peuples, de l'environnement et de la planète.

Lire l'article dans son intégralité :

<http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/eulactncs.pdf>

Extraits de « European Union and Transnational Corporations. Trading Corporate Profits for Peoples' Rights », Enlazado Alternativas, novembre 2009. Auteurs : Jesús Carrión & David Llistar (Observatory on Debt and Globalization), Erika Gonzalez & Pedro Ramiro (Observatory on Multinationals in Latin America), Juan Hernández Zubizarreta (Universidad del País Vasco/OMAL), Tom Kucharz (Ecologistas en Acción), Francesco Martone (Permanent Peoples' Tribunal -PPT), Brid Brennan & Karen Lang (Transnational Institute). Lire ce rapport en anglais : <http://www.tni.org/report/european-union-and-transnational-corporations>
Abrégé et mis à jour par Brid Brennan (TNI), mars 2011.



Ressources naturelles : mettre l'Union européenne et sa politique commerciale sur les matières premières hors d'état de nuire

MAXIMES COMBES ET FANNY SIMON / FÉVRIER 2011



L'Aitec et le réseau Une seule planète dénoncent la nouvelle politique commerciale sur les matières premières de l'Union européenne, intitulée « Initiative sur les Matières Premières ». Cette stratégie renforce encore une fois la mainmise des entreprises européennes sur les ressources naturelles des pays du Sud plutôt que de faire face au véritable enjeu : la nécessité de réduire en Europe notre consommation de matières premières. Dans la note d'analyse « Ressources naturelles : mettre l'Union Européenne et sa politique commerciale sur les matières premières hors d'état de nuire », ils présentent leurs recommandations et alternatives pour sortir de l'impasse écologique et sociale de notre modèle économique actuel basé sur la surexploitation des ressources.

Si l'ensemble de la population mondiale consommait autant de ressources naturelles que les Européens, son empreinte écologique serait trois fois supérieure à ce que la planète peut supporter. Alors que la majorité de l'Humanité ne parvient pas à satisfaire ses besoins fondamentaux, une minorité s'est accaparée au cours des siècles la quasi-intégralité des ressources naturelles de la planète. La course aux matières premières, qu'elles soient énergétiques, minérales ou agricoles, perdure, s'étend jusqu'aux limites de la planète et ne cesse de s'intensifier, avec son lot de guerres et de désastres sociaux, environnementaux et démocratiques.



© JIM BAHN

Les pays industrialisés et leurs populations, suivis aujourd'hui par les populations riches des pays en développement et émergents, ont ainsi contracté une immense dette écologique auprès du reste de la population mondiale.

L'Initiative sur les matières premières, une stratégie insoutenable et inacceptable

Du fait de la raréfaction de certaines ressources, l'Union européenne (UE) essaie de maintenir l'approvisionnement de ses entreprises en matières premières nécessaires à son niveau de production et de (sur)consommation. Consciente de sa forte dépendance à l'importation de ces matières premières, l'Union européenne a adopté en 2008, sous la pression des lobbies industriels et miniers^[1], une stratégie dénommée « *Initiative sur les matières premières* »^[2] visant à sécuriser l'approvisionnement des entreprises européennes en matières premières à moindre coût. Partie intégrante de la stratégie « *Europe 2020* » destinée à relancer l'économie européenne dans les dix prochaines années, cette Initiative comporte officiellement trois piliers : sécuriser l'accès aux matières premières sur les marchés mondiaux, encourager l'offre de matières premières en provenance des pays européens et réduire la consommation de matières premières propre aux pays de l'UE. Dans les faits, seul le premier pilier est véritablement suivi de volonté et d'outils politiques dont l'inspiration est clairement néolibérale. Plutôt que de promouvoir une diminution de sa consommation et une répartition égalitaire des ressources limitées de la planète, l'UE s'engage dans une compétition sans merci pour l'accaparement des ressources sur les marchés mondiaux. À cet effet, tous les coups sont permis afin d'obtenir « *un accès sûr et non discriminatoire aux intrants stratégiques pour l'économie de l'UE* »^[3].



© TOMSITO

Pour l'UE, l'un des obstacles majeurs pour accéder à ces matières premières est « la prolifération de mesures gouvernementales » mises en place par les pays en développement et émergents pour contrôler l'accès à leurs ressources. Ces dispositifs sont perçus par la Commission européenne comme des « restrictions d'exportations » et des « distorsions au commerce mises en place par les pays du Sud » qu'il faut supprimer. Elle a identifié plus de 450 mesures portant sur 400 matières premières différentes, telles que les métaux, les essences de bois, les produits chimiques, les cuirs et peaux^[4]. Les pays émergents comme la Chine, la Russie, l'Inde, l'Ukraine et l'Argentine sont les principaux pays visés par la Commission européenne. Mais les pays en développement, notamment ceux du continent africain riches en matières premières, sont également dans le collimateur de la stratégie « Initiative sur les matières premières ». Or, ces mesures de « restrictions aux exportations » sont des instruments de régulation nécessaires auxquels ont recours les gouvernements du Sud pour mettre en place leur propre politique de développement et contrôler l'exploitation de leurs ressources. Qu'elles prennent la forme de taxes ou de réglementations, ces mesures peuvent avoir pour objectif d'accroître l'entrée de devises, augmenter les revenus publics, assurer le développement d'industries locales, réduire la dépendance du pays aux exportations, développer des marchés nationaux et régionaux ou encore établir des réglementations environnementales. Ces outils de politiques économiques, sociales ou environnementales ne sont d'ailleurs pas nouveaux. Pour assurer leur industrialisation, les pays européens ou les États-Unis ne se sont jamais empêchés de moduler leur fiscalité et leurs droits de douane afin de protéger et développer un secteur avant de l'insérer dans la concurrence internationale.

Si l'UE reconnaît des cas exceptionnels où les pays en développement pourraient appliquer des restrictions aux exportations, dans les faits, elle fait tout pour imposer à ces pays leur suppression. Ainsi, le Conseil des ministres européens a expressément demandé à la Commission européenne et aux États membres d'utiliser leurs programmes d'aide au



développement pour promouvoir une « diplomatie des matières premières »^[5]. En clair, cela revient à conditionner l'aide au développement à la suppression par les pays de toutes taxes ou restrictions à l'exportation sur leurs matières premières. Dans le même esprit, l'UE pourrait réduire ou supprimer les accords préférentiels dont disposent certains pays pauvres pour accéder au marché européen, si ceux-ci maintenaient des restrictions à l'exportation jugées illégitimes^[6]. Enfin, plus généralement, l'UE menace tous les pays en développement appliquant des mesures de restrictions aux exportations de couper l'accès de leurs productions aux marchés européens, envisageant de recourir aux Instruments de Défense Commerciale^[7]. L'UE essaie ainsi d'obtenir une plus grande libéralisation des marchés des matières premières qu'elle n'a pas obtenue dans le cadre de l'OMC malgré ses demandes et pressions réitérées.

Les accords de libre-échange et sur les investissements, outils d'une stratégie malveillante

Pour promouvoir sa stratégie de sécurisation de l'accès aux matières premières et dépasser les blocages rencontrés au sein des négociations multilatérales de l'OMC, l'UE a recours à la négociation d'accords de libre-échange (ALE)^[8] et de partenariat économique (APE)^[9] avec différents pays en développement^[10]. À travers ces accords bilatéraux (voir encadré), l'UE exige de la part de ces pays qu'ils s'engagent à abandonner ou à limiter drastiquement toute mesure de « restriction aux exportations », y compris les taxes à l'exportation qui sont, elles, autorisées par les réglementations de l'OMC.

Outre la libéralisation du commerce des biens, la négociation de ces accords de libre-échange est également un des vecteurs dont s'est saisie l'UE pour libéraliser d'autres secteurs, tels que celui des investissements. En charge depuis le Traité de Lisbonne de cette nouvelle compétence, la Commission européenne s'est donnée pour objectif d'obtenir une libéralisation totale des investissements tout en exigeant « une sécurité juridique et une protection maximale pour ses investisseurs »^[11], reprenant là les exigences de Business Europe, le principal lobby des industries européennes. À travers l'intégration de clauses sur les investissements au sein des accords de libre-échange ou la négociation de Traités bilatéraux d'investissement (TBI), l'Union européenne demande aux pays en développement que ses investisseurs puissent accéder à trois mesures phares :

- > le « traitement national », à partir duquel les investisseurs étrangers se voient garantir les mêmes droits et avantages que les investisseurs locaux et régionaux ;
- > la « protection des investisseurs » qui instaure des garanties minimales pour le traitement des investisseurs étrangers. Cette clause est généralement associée à un mécanisme d'arbitrage « investisseur - État » permettant aux investisseurs étrangers de porter plainte auprès d'un tribunal d'arbitrage si un État venait à prendre une mesure remettant en cause les avantages accordés à l'investisseur ;
- > la « libre circulation des flux de capitaux entre les pays » qui permet aux investisseurs de rapatrier leurs investissements sans contrainte.

Chacun de ces principes limite considérablement la capacité des pays en développement d'imposer des contrôles sur les entrées et sorties de capitaux. Alors qu'un pays peut avoir intérêt à conditionner de nouveaux investissements à des règles sociales ou environnementales, ou à exiger un dépôt de garantie pour réduire leur volatilité, ces règles voulues par l'UE tendent à rendre ces objectifs impossibles ou extrêmement difficiles. Les politiques commerciales de l'UE visant à libéraliser l'accès aux matières premières



gènèrent de graves dangers parmi lesquels : enfermer les pays en développement dans une logique de simples fournisseurs de matières premières, supprimer la souveraineté des États et de leurs populations sur leurs ressources naturelles, perpétuer un système d'impunité pour les investisseurs européens mobilisés par la maximisation de leurs profits et laissant les populations locales dans la pauvreté, renforcer les logiques prédatrices et destructrices de l'environnement et de la planète. Par son action, l'UE sape tout idéal démocratique et d'autodétermination des populations disposant de ressources naturelles, faisant perdurer une forme de « *malédiction des matières premières* » qui n'a pourtant rien d'inéluctable. Alors que des crises mondiales multiples s'interpénètrent – crise économique, énergétique, climatique et alimentaire notamment – il est temps d'explorer d'autres modèles, moins consommateurs de matières premières, plus égalitaires et solidaires.

Quelles voies alternatives ? Quelles recommandations ?

L'Initiative sur les matières premières de l'Union européenne ne permet pas de répondre aux exigences de développement d'activités socialement utiles pour les populations. Elle restreint les possibilités des pays du Sud de définir leur propre stratégie de développement et elle est bien souvent source de désastres écologiques. Pourtant les pistes visant à assurer à court et long terme le respect de l'autonomie des pays et des peuples sur leurs ressources naturelles ne manquent pas. Le droit international, tel que reconnu dans le cadre de la Déclaration des Nations Unies sur le développement (1986) prévoit « *la pleine réalisation du droit des peuples à disposer d'eux mêmes, qui comprend [...] l'exercice de leur droit inaliénable à la pleine*

Deux exemples d'accords signés par l'Union européenne

L'APE signé en janvier 2009 avec le Cameroun prévoit « *qu'aucun droit de douane sur les exportations ne sera introduit, ni ceux déjà en application augmentés, dans le commerce entre les parties* » et dénie au gouvernement camerounais la possibilité d'« *apporter un soutien indirect aux produits domestiques* » ou de générer des revenus fiscaux^[12]. Le Cameroun a ainsi été contraint à éliminer un certain nombre de restrictions à l'exportation notamment dans le domaine du bois et de l'industrie forestière. Or ces restrictions avaient été mises en place pour favoriser le développement d'activités à plus forte valeur ajoutée et prévenir l'exportation de certaines espèces^[13].

L'ALE signé en 2010 par l'UE avec la Colombie et le Pérou a pratiquement supprimé toute possibilité de taxes à l'exportation. Concernant les investissements, il garantit aux investisseurs de l'UE un « traitement national » dans les secteurs où les gouvernements ont accepté de libéraliser. Aucune limitation de la part du capital étranger dans les entreprises locales ne pourra par exemple être imposée. Et si cet accord comprend un article prévoyant que les normes de l'Organisation internationale du travail (OIT) soient respectées, cela paraît peu crédible pour un pays comme la Colombie qui est le pays d'Amérique Latine affichant le pire bilan en matière de droits humains.



souveraineté sur toutes leurs richesses et leurs ressources naturelles » (Article 1.2)^[14]. De ce point de vue, les pays doivent pouvoir conserver leur droit de décider librement de taxer, réglementer ou restreindre leurs exportations de matières premières. Respecter pleinement le droit des pays du Sud à réguler l'accès à leurs ressources est décisif pour que ces pays s'affranchissent de leur dépendance aux exportations et développent des activités au service des populations locales. Il n'y a par exemple aucune fatalité à ce que les pays africains assurent 70% de la production de cacao dans le monde mais seulement 15% de sa transformation.

Au niveau des investissements, établir un contrôle sélectif des entrées de capitaux, une taxation différentielle, des exigences d'achats locaux, des plafonds de participation, des obligations en matière de création d'emplois, etc. sont autant de mesures qui ont permis à de nombreux pays d'assurer leur développement économique. Maintenir ou développer des régulations sur les investissements permet aux pays de conserver le droit de choisir librement les investissements qu'ils jugent appropriés pour répondre à la satisfaction des besoins de leurs populations. Ces dernières doivent être pleinement associées au processus de décision visant à définir les secteurs d'investissement prioritaires et maintenir un droit de regard sur les modalités de mise en œuvre de ces investissements. Les pays du Sud, que ce soit au niveau des pouvoirs nationaux, locaux ou des populations locales, conservent ainsi plus de poids pour imposer le respect des régulations en matière de protection des salariés, de l'environnement, des droits humains, etc. Par exemple, les sociétés minières, qui ne contribuent que fort peu au développement local, pourraient être incitées à le faire davantage par l'achat de marchandises et services locaux, par l'emploi de personnel local, et par la promotion de la formation professionnelle de ce personnel. Il en est de même sur le plan environnemental quitte à ce que l'exploitation minière soit interdite si l'impact est trop dévastateur. Or, il est illusoire de penser que ces mesures seront prises par une entreprise si elle n'y est pas soumise par des réglementations nationales et internationales de portée contraignante.

Par ses politiques commerciales et d'investissement, l'UE participe et légitime une tendance générale au moins-disant social et environnemental tirant toutes les normes vers le bas, et ce en déniait le droit souverain des pays à choisir leur propre stratégie de développement. À ce petit jeu, la Chine et ses multinationales, largement pointées du doigt par l'UE, sont toujours plus compétitives. À l'inverse, l'UE pourrait au contraire travailler avec les gouvernements des pays du Sud pour relever et renforcer les normes minimales en termes de régulations du travail, de l'environnement et des termes de l'échange et faire en sorte que ces exigences deviennent une condition minimale des relations commerciales internationales. Cela revient à entamer un processus de convergences par le haut et non une compétition sans fin en termes de compétitivité. Les exigences évoquées ci-dessus pourraient être imposées aux entreprises européennes qui veulent investir à l'étranger, en permettant notamment aux populations du Sud de se protéger et établir des recours face aux agissements abusifs des entreprises européennes. Ainsi, plutôt que d'imposer de nouvelles obligations aux gouvernements du Sud, l'UE devrait au contraire adopter un cadre juridique contraignant pour exiger que les multinationales européennes soient tenues pour responsable des violations aux droits de l'Homme et des préjudices sociaux, environnementaux qu'elles causent aux populations du Sud. À ce titre, l'UE devrait également garantir le droit aux populations du Sud de recourir à la justice au sein des pays européens^[15].



© JIM BAHN

Tirer les leçons de plusieurs décennies de libéralisation et dérèglementation des marchés mondiaux, qui favorisent toujours les entreprises et intérêts des pays les plus puissants, paraît essentiel pour imaginer un changement de paradigme en termes d'exploitation et de répartition des ressources naturelles à l'échelle de la planète.

Changer de paradigme pour agir dans un monde fini

Vouloir assurer l'autonomie des pays du Sud dans l'utilisation de leurs ressources naturelles est souvent critiqué par des arguments selon lesquels ces pays ne seraient pas en mesure de valoriser leurs ressources naturelles de façon efficiente. C'est oublier un peu vite que ce sont les politiques des pays industrialisés menées depuis des dizaines d'années visant à s'accaparer les ressources naturelles de la planète qui sont à l'origine de ce que certains appellent « *la malédiction des matières premières* ». Cette malédiction n'est pas causée par l'incapacité supposée des pays à tirer profit de leurs matières premières mais par la mainmise des pays industrialisés sur celles-ci, à travers des régimes d'occupation coloniale ou d'exploitation capitaliste qui se sont succédés dans l'histoire. Les pays industrialisés ont ainsi contracté une dette écologique et sociale auprès des populations du Sud pour avoir sacrifié ces populations et la préservation de leurs écosystèmes sur l'autel de leur propre développement économique. Cette dette historique devrait impliquer deux types de politique : l'UE doit faciliter les transferts de technologie, les coopérations Sud-Sud ou les politiques commerciales alternatives comme contrepartie à la dette contractée et surtout, elle doit réduire sa propre consommation de matières premières afin de ne pas accroître cette dette. Finalement, face à une situation intenable voyant le niveau de ressources s'épuiser et leur niveau de consommation s'accroître^[16], réduire la consommation de matières premières de l'UE pourrait être une politique enclenchant un cercle vertueux. Réduire l'empreinte écologique de l'UE permettant de ne pas accroître la dette écologique et sociale contractée auprès des pays fournisseurs. Diminuer fortement



sa dépendance aux matières premières et ainsi accroître sa résilience et celle de ses populations, face à l'épuisement des ressources. S'assurer un approvisionnement plus sûr puisqu'en diminuant sa consommation de ressources, elle réduit par là-même sa forte dépendance à l'importation de matières premières. Établir un partage plus égalitaire des ressources à la surface de la planète. Et finalement, préserver les droits souverains d'autonomie des pays du Sud dans l'utilisation de leurs ressources naturelles. Un tel horizon n'est possible qu'en s'orientant vers des modèles économiques beaucoup plus sobres dont les objectifs premiers seraient de satisfaire les besoins fondamentaux des populations. Mais ceci implique nécessairement de sortir de la croyance d'une possible accumulation infinie en amorçant une transition vers d'autres modèles de production et de consommation.

Lire la note complète

http://www.uneseuleplanete.org/IMG/pdf/Ressources_naturelles_mettre_l_UE_et_sa_politique_commerciale_sur_les_materieres_premieres_hors_d_etat_de_nuire.pdf

NOTES

- [1] AITEC, *Le nouvel accaparement des ressources : Comment la politique commerciale de l'Union européenne sur les matières premières sape le développement*, janvier 2011, p14.
- [2] La Commission européenne a publié la révision de sa stratégie sur les matières premières le 2 février 2011. Celle-ci s'intitule désormais « Relever les défis posés par les marchés des produits de base et les matières premières ». Elle intègre désormais trois nouveaux chapitres portant sur le problème de la volatilité des prix des matières premières.
- [3] DG Commerce, Trade priorities first half 2010, section 4.4
- [4] Commission européenne, Initiative sur les matières premières, 2008, p5 – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0699:FIN:fr:PDF>
- [5] Conseil de l'Europe, Council conclusions: An integrated approach to a competitive and sustainable industrial policy in the European Union, 28 mai 2009, paragr. 24
- [6] CE- DG Commerce, Raw Materials Policy, 2009 Annual Report, p.13 et Initiative sur les matières premières, 2008, p9.
- [7] Les instruments peuvent prendre la forme de mesure antidumping, antisubventions et de sauvegarde permettant à l'UE de protéger ses producteurs. CE- DG Commerce, Raw Materials Policy, 2009 Annual Report, p.13
- [8] Avec des pays et groupes de pays tels que la Corée du Sud, l'Inde, l'Amérique Centrale, les pays andins, le Mercosur, l'ASEAN, l'Euromed, la Libye, l'Ukraine, le Canada...
- [9] Avec les pays les plus pauvres comme ceux du groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique).
- [10] Initialement, les accords commerciaux étaient négociés sur une base régionale entre groupe de pays d'une même région avec un niveau de développement comparable. Mais depuis les années 90, ces accords prennent désormais la forme d'accords de libre échange très souvent négociés entre un pays développé et un pays en développement, de plus en plus sur une base bilatérale où le rapport de force joue nécessairement en faveur des intérêts de l'économie la plus importante. Lire CNCD-11.11.11, *Les accords commerciaux bilatéraux et régionaux : moteur de l'intégration régionale ou nouveau cheval de Troie du libre-échange ?*, Les Cahier de la Coopération internationale, n°8 - 05/2008
- [11] Conseil de l'Europe, Outcome of Proceedings of the Trade Policy Committee, 22 janvier 2010, p.3, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/10/st05/st05667.en10.pdf>
- [12] Accord de Partenariat économique intérimaire entre l'UE et le Cameroun, 28 février 2009, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=O.J.L:2009:057:0002:0360:EN:PDF_Articles_14-18
- [13] *Friends of the Earth, Undercutting Africa: Economic Partnership Agreements, Forests and the European Union's Quest for Africa's Raw Materials*, octobre 2008, p.vi
- [14] http://www.un.org/french/documents/view_doc.asp?symbol=A/RES/41/128
- [15] Voir à ce titre la pétition « Des droits pour tous. Des règles pour les multinationales. », <http://www.uneseuleplanete.org/spip.php?article158&lang=fr>
- [16] Lire Geneviève Azam, *Le temps du monde fini, vers l'après capitalisme*, Ed. Les Liens qui Libèrent, 2010.



Changeons la politique d'investissement de l'UE – C'est l'heure !

L'intérêt public et les politiques sociales et environnementales en danger

FÉVRIER 2011



Au cours des dernières décennies, les États membres de l'UE ont signé plus de 1 200 « traités bilatéraux d'investissement » (TBI ou BITs en anglais) visant à protéger leurs investisseurs à l'étranger. Les TBI accordent le droit aux entreprises multinationales de remettre en cause les législations sociales, environnementales et économiques des gouvernements si ces mesures sont susceptibles de porter atteinte à la rentabilité de leurs investissements.

Les mécanismes de règlement des différends en matière d'investissement (ou mécanismes d'arbitrage), généralement intégrés dans les TBI, permettent aux investisseurs étrangers de passer outre les tribunaux nationaux et de poursuivre des États souverains directement devant des tribunaux d'arbitrage internationaux. Les TBI ont ainsi coûté aux contribuables des millions d'euros en frais de procédure et d'indemnisation. En outre, ces traités portent sérieusement atteinte à la capacité des gouvernements à agir pour l'intérêt de leurs citoyens.

Les traités bilatéraux d'investissement représentent une menace directe pour les politiques publiques, la gouvernance démocratique et la défense de l'intérêt public. Toute personne concernée par la défense des politiques environnementales et sociales devrait s'alarmer face aux menaces que représentent les TBI.

Actuellement, il existe une opportunité unique pour rompre avec les politiques d'investissement en vigueur et accorder enfin la priorité à l'intérêt public plutôt



© ANTOINE GIRET

qu'aux bénéfiques des entreprises. Le Traité de Lisbonne a transféré la compétence en matière d'investissements étrangers des 27 États membres à l'Union européenne. La Commission, le Conseil et le Parlement européens discutent en ce moment du contenu et des orientations de la future politique d'investissement de l'UE. Les mouvements sociaux, les organisations de développement, de défense des droits humains et de l'environnement ainsi que les syndicats, doivent se saisir de cette négociation pour faire entendre leur voix et faire pression pour que soit adoptée une politique d'investissement équilibrée : une politique qui ne se préoccupe pas seulement des droits des investisseurs mais qui les tienne également pour responsables de leurs actes ; une politique qui par ailleurs doit promouvoir et protéger les intérêts publics, les droits humains et l'environnement.

Pourquoi les citoyens de l'UE devraient-ils se préoccuper des traités d'investissement ?

Les TBI sont des accords conclus entre deux pays, qui définissent les conditions dans lesquelles s'opèrent les investissements privés sur leur territoire respectif. De manière générale, ils contiennent des clauses de non-discrimination, de traitement national, de compensation en cas d'expropriation ou de dommage subis par les investisseurs, ainsi que des garanties assurant la libre circulation des capitaux. Les termes dans lesquels ces clauses sont formulées sont généralement imprécis au niveau juridique, permettant aux investisseurs d'étendre leurs privilèges à travers une interprétation large de leurs droits. *A contrario*, pour les États hôtes, il devient de plus en plus difficile de prévoir la portée de leurs droits et obligations avec aucune certitude.



Cette incertitude légale est d'autant plus forte que la plupart des TBI inclut des mécanismes d'arbitrage permettant aux investisseurs de contourner les systèmes juridiques nationaux et de poursuivre les États hôtes directement devant des tribunaux d'arbitrage internationaux lorsqu'ils considèrent que leurs droits octroyés en vertu du TBI ont été violés.

Aujourd'hui, le principal objectif des TBI est d'assurer une protection maximale aux droits des investisseurs. À l'inverse, les obligations envers ces derniers sont largement absentes. De manière générale, les TBI n'incluent aucune disposition visant à protéger l'environnement, les droits des travailleurs, la protection sociale ou les ressources naturelles. Par conséquent, ces considérations sont rarement prises en compte par les tribunaux d'arbitrage, dont les décisions ne peuvent faire l'objet d'aucun recours et sont de portée contraignante. En outre, ces affaires sont généralement traitées à huis clos, loin du regard critique du public.

Jusqu'à présent, ces recours auprès des tribunaux d'arbitrage ont permis aux investisseurs de remettre en cause bon nombre de réglementations environnementales, dont certaines interdictions de produits chimiques pour des raisons environnementales, un refus de permis pour l'implantation d'une décharge de déchets toxiques, une interdiction d'exportation de déchets contenant des PCB [polychlorobiphényles] et des mesures imposant que soient rebouchés des puits de mine à ciel ouvert^[1]. Les politiques sociales ont, elles aussi, souvent été la cible de ces procédures.

Depuis les premiers cas dans les années 1990, plus de 300 procédures d'arbitrage ont été déposées, dont la majorité contre des pays en développement et portant très souvent sur des conflits relatifs aux services publics, tels que l'eau, l'électricité, la gestion des télécommunications, des déchets et des ressources naturelles (pétrole, gaz et mines)^[2].

Ces recours auprès des tribunaux d'arbitrage entravent lourdement la responsabilité des États de promouvoir le bien-être social et la protection de l'environnement. Pour financer les coûts associés à ces procédures, les États peuvent être amenés à prélever ces ressources dans les budgets prévus pour les dépenses sociales, de santé

Réglementation environnementale et démocratie mise à mal - l'affaire « Vattenfall v. Allemagne »

Depuis leur introduction, les traités d'investissement ont surtout eu un impact très lourd pour les pays en développement. Mais, une récente affaire controversée au sein de l'UE a révélé le coût financier et environnemental que pouvaient représenter ces mesures pour les contribuables européens. En 2009, l'entreprise Vattenfall a intenté une procédure d'arbitrage à l'encontre du gouvernement allemand devant le tribunal du CIRDI (*Centre international*

pour le règlement des différends relatifs aux investissements) pour violation des dispositions de la Charte européenne de l'énergie (accord multilatéral régissant les règles d'investissement dans le secteur de l'énergie). Vattenfall a exigé du gouvernement allemand que celui-ci lui verse une compensation suite à l'adoption par l'Allemagne de mesures environnementales limitant l'utilisation et le déversement d'eau de refroidissement dans la centrale électrique à charbon construite par Vattenfall sur les rives



et d'éducation, amoindrissant d'autant ces budgets déjà insuffisamment dotés. Par ailleurs, les gouvernements, par crainte de se voir poursuivre auprès d'un tribunal d'arbitrage et de devoir verser de lourdes compensations, peuvent également renoncer à leurs projets de réglementations sociales ou environnementales. Ces mesures de recours auprès des tribunaux d'arbitrage peuvent ainsi provoquer une « frilosité législative » des États.

En sa qualité de « leader du marché » des investissements étrangers, l'UE s'est quant à elle très rarement trouvée parmi les victimes de ce type de jugement. Mais, étant donné la rapidité avec laquelle l'équilibre entre les puissances économiques mondiales évolue, cette situation pourrait changer très rapidement. Les économies émergentes telles que la Chine et l'Inde sont de plus en plus impliquées dans des investissements étrangers.

Toutes les mesures adoptées pour faire face aux effets de la crise économique actuelle et réglementer le secteur bancaire, pour lutter contre les changements climatiques, assurer le fonctionnement et une bonne répartition des services publics et protéger l'environnement pourraient à terme être l'objet de poursuites et contraindre les autorités publiques et, *in fine*, les contribuables à déboursier des millions d'euros pour payer les indemnités.

Opportunité de changement

Le contexte politique européen actuel ouvre une opportunité unique pour rééquilibrer la balance entre protection des intérêts publics et privés sérieusement mise à mal au sein des accords d'investissement en vigueur.

Le transfert de compétence, avec l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, exige d'une part que soit développée une politique d'investissement européenne globale et d'autre part, que soit instauré un régime transitoire pour les 1 200 Traités Bilatéraux d'Investissement existants conclus par les États membres. À cette occasion, nous avons ainsi une opportunité unique d'ouvrir une discussion large et ouverte sur le contenu de la politique européenne d'investissements internationaux.

de l'Elbe. Vattenfall soutenait que ces réglementations étaient contraires aux garanties que leur avaient accordées les autorités de la ville de Hambourg et qu'elles entraveraient la viabilité économique de leur projet. Les autorités publiques affirmaient quant à elles que les restrictions imposées au permis d'utilisation d'eau obtenu par Vattenfall, étaient la conséquence directe de la retransposition au niveau national d'une directive européenne sur la qualité de l'eau affectant toutes les industries installées sur les rives des fleuves allemands.

En août 2010, un accord à l'amiable a finalement été conclu entre les parties au litige. Les termes exacts de cet accord n'ont pas été rendus publics, mais le premier recours déposé par Vattenfall révèle que la société demandait une compensation de près de 1,4 milliard d'euros pour les dommages subis au regard des 2,6 milliards qu'ils auraient investis. Les médias allemands et internationaux ont également fait état d'un éventuel assouplissement des restrictions d'utilisation des eaux locales qui, autrement, auraient empêché l'usine de fonctionner à plein régime^[3].



En juillet 2010, la Commission a ouvert le processus de négociation pour le développement d'une nouvelle politique à travers la publication de sa communication « Vers une politique européenne globale en matière d'investissements internationaux » et d'un premier projet de réglementation sur le traitement des TBI existants. Ces documents vont à présent être examinés par le Conseil et le Parlement européens. Dans le même temps, la Commission travaille actuellement à la proposition de nouveaux mandats visant à ajouter des clauses de protection des investissements au sein des accords de libre-échange en cours de négociation avec le Canada, l'Inde, Singapour et le Mercosur (qui réunit un ensemble de pays d'Amérique du Sud). D'autres accords, uniquement sous la forme de traités d'investissement, pourraient suivre prochainement avec la Russie et la Chine.

La Commission a indiqué qu'en vertu du Traité de Lisbonne, la politique commune en matière d'investissement doit prendre en compte des objectifs plus globaux de l'UE tels que le respect des droits humains et le développement durable. Elle a en outre suggéré que soit recherchée une plus grande transparence au sein des mécanismes d'arbitrage « investisseur-État » et que soit établi un meilleur équilibre entre protection des intérêts publics et privés concernant les dispositions relatives à l'expropriation.

Pourtant, dans le même temps, la Commission déclare vouloir se baser sur les « meilleures pratiques » des TBI existants des États membres. Ainsi, elle conserverait très certainement les dispositions de protection des investisseurs formulées en des termes très vagues et ouverts, formulations imprécises ayant permis aux entreprises transnationales d'intenter des procès contre toutes sortes de régulation. Quoiqu'il en soit, les États membres de l'UE sont déterminés à ce que la politique de l'UE

Des investisseurs étrangers savent les politiques anti-apartheid en Afrique du Sud

En 2007, un groupe d'investisseurs italo-luxembourgeois actif dans l'industrie minière en Afrique du Sud a intenté une action d'arbitrage devant le CIRDI, arguant que le programme de « Black Economic Empowerment » (BEE) mené par l'Afrique du Sud violait les dispositions des TBI qu'elle avait conclus avec le Luxembourg et l'Italie. Le programme BEE est au cœur des politiques visant à rectifier les inégalités raciales en Afrique du Sud. Le *Mineral and Petroleum Resources Development Act* (MPRD Act), entré en vigueur en 2004, impose à toutes les compagnies minières présentes en Afrique du Sud d'obtenir une nouvelle licence. Cette dernière est assortie de

conditions exigeant qu'une plus grande proportion d'actions soit transférée aux investisseurs noirs, et impose que de réels efforts soient entrepris pour augmenter le pourcentage de citoyens sud-africains « historiquement défavorisés » aux postes à responsabilité. Les investisseurs ont attaqué ces dispositions en invoquant que ces conditions d'obtention de nouvelles licences étaient contraires à l'obligation pour l'Afrique du Sud de leur garantir un « traitement juste et équitable » qui ne soit « pas moins favorable » au traitement des investisseurs locaux, comme le stipulent les TBI. L'affaire a pris fin en 2010 suite à des concessions significatives de l'Afrique du Sud en matière d'obligations BEE ^[4].



traduise leurs propres pratiques et à maintenir, aussi longtemps que possible, leurs TBI et leurs propres politiques d'investissement.

Aujourd'hui, il est temps pour la société civile de faire entendre ses inquiétudes et de faire pression pour que soit adoptée une approche radicalement nouvelle à l'égard des investissements étrangers. (...)

Tout nouveau régime d'investissement de l'UE devra:

- > intégrer des obligations envers les investisseurs dans les accords d'investissement, plus particulièrement en matière de respect des droits humains et de responsabilité des entreprises ;
- > adopter une **définition plus précise et plus stricte des droits des investisseurs** ;
- > **abolir les mécanismes d'arbitrage** « investisseur – État », procédure dénuée de toute transparence et à portée unilatérale en faveur des droits des investisseurs ;
- > reconnaître, de manière explicite, le **droit des gouvernements à légiférer** et formuler des politiques dans l'intérêt général ;
- > inclure une réelle **dimension sociale et environnementale**.

Dans le cadre du processus d'élaboration des principes de base visant à définir la politique commune d'investissement, tous les TBI existant des États membres doivent être évalués de manière approfondie au regard de leur impact sur la capacité des gouvernements à favoriser le développement durable, l'égalité homme - femme et l'équité sociale, et à respecter leurs obligations en vertu des conventions inter-

Le droit à l'eau sur la sellette

Un groupe d'investisseurs européens détenteurs d'une concession de 30 ans pour la fourniture d'eau et de services relatifs aux eaux usées à Buenos Aires et dans sa région, a mis en cause diverses actions prises par le gouvernement argentin pour faire face à la crise financière qui a frappé le pays à la fin des années 1990. Selon eux, ces mesures allaient diminuer la valeur de leurs investissements et violaient par conséquent l'obligation de l'Argentine de protéger leurs intérêts en tant qu'investisseurs étrangers au nom des TBI conclus avec l'Espagne, le Royaume-Uni et la France.

Dans sa décision finale (du 30 juillet 2010), le Tribunal du CIRDI a reconnu que l'Argentine avait été confrontée à une grave crise économique susceptible de justifier l'adoption de ces mesures défensives. Il a toutefois

jugé que l'Argentine aurait pu adopter d'autres mesures pour faire face à la crise qui n'auraient pas porté atteinte aux droits des investisseurs.

L'Argentine avait demandé au Tribunal de tenir compte du fait que cette concession portait sur l'eau, et que par conséquent, celle-ci avait un impact direct sur la protection d'un droit humain fondamental qu'est le droit d'accès à l'eau. Le Tribunal a cependant rejeté ce principe selon lequel les obligations d'un gouvernement en matière de droits humains doivent passer avant ses obligations à l'égard des droits des investisseurs protégés par des TBI. Selon le Tribunal, les États doivent respecter les obligations qui leur incombent autant en matière de droits humains que de traités d'investissement. Le montant de l'indemnité n'a pas encore été fixé ^[5]



nationales et des traités relatifs aux droits humains, aux droits des femmes et des travailleurs, à l'environnement et au changement climatique. En attendant que soit réalisée cette évaluation, toutes les négociations de TBI par les États membres devraient être suspendues. Tous les TBI existants des États membres devraient être remplacés pour que ceux-ci soient conformes aux principes globaux de l'UE en matière de droits humains.

Influencer les choix politiques de l'Europe est important pour l'Europe, mais également pour l'ensemble de la planète car les choix de l'Europe peuvent faire la différence au niveau mondial : l'UE est à la fois la première zone recevant ces investissements et la première source d'investissements directs à l'étranger. Ensemble, les TBI conclus par ses États membres représentent près de la moitié des accords d'investissement actuellement en vigueur dans le monde entier.

Lire l'article dans son intégralité :

<http://www.s2bnetwork.org/themes/eu-investment-policy.html>

Texte de Roeline Knottnerus, au nom et avec le soutien du groupe « S2B Investment » (www.s2bnetwork.org). Version légèrement abrégée pour cette publication.

Le texte a été endossé par un grand nombre d'organisations de la société civile européenne, dont l'Aitec, le Transnational Institute, le Corporate Europe Observatory, SOMO...

NOTES

[1] ITUC Briefing note on Bilateral Investment Treaties, <http://gurn.info/en/topics/bilateral-and-regional-trade-agreements/bilateral-investment-treaties/background/tils-briefing-note-on-bilateral-investment-treaties> (consulté le 22-11-2010).

[2] Nathalie Bernasconi, Background paper on Vattenfall v. Germany arbitration, International Institute for Sustainable Development, juillet 2009.

[3] ITUC Briefing note on Bilateral Investment Treaties, <http://gurn.info/en/topics/bilateral-and-regional-trade-agreements/bilateral-investment-treaties/background/tils-briefing-note-on-bilateral-investment-treaties> (consulté le 22-11-2010).

[4] Pour plus d'informations sur ce cas, voir: ITUC Briefing note on Bilateral Investment Treaties, et "ICSID Tribunal awards South African Government 7.5 per cent of its Euro 5.33m costs claim", <http://www.webberwentzel.com/web/view/web/en/page1873?oid=27715&sn=detail&pid=1873> (consulté le 22-11-2010).

[5] *Argentina on the hook for breach of Fair and Equitable Treatment*, *Investment Treaty News*, Issue 1, Volume 1, septembre 2010.

[6] *The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries*, UNCTAD Series on International Investment, 2009. http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20095_en.pdf

[7] <http://www.thedti.gov.za/ads/bi-lateral.htm>

[8] http://www.dti.gov.za/ads/bi-lateral_policy.doc

[9] <http://www.allbusiness.com/legal/labor-employment-law-alternative-dispute-resolution/8906068-1.html>

Les TBI sous les critiques du Sud

Pour bon nombre de pays en développement, les investissements directs à l'étranger (IDE) constituent une importante source de capitaux nécessaire à leur croissance économique. Pourtant, il est évident que les TBI en vigueur au sein de l'UE n'ont pas été élaborés dans le but de favoriser le développement durable. Les pays du monde entier prennent de plus en plus conscience des conséquences négatives que les TBI peuvent avoir. Plusieurs pays, conscients que les TBI ne sont qu'un facteur parmi d'autres qui influencent les décisions des investisseurs étrangers [6], ont lancé une évaluation et une révision de leur politique d'investissement. Le gouvernement sud-africain est actuellement en train de revoir sérieusement l'ensemble de ses TBI afin que ceux-ci soient en conformité avec ses considérations en matière de développement [7]. Pour l'État sud-africain, « l'un des éléments fondamentaux de la souveraineté des États est à la fois le droit et le devoir des gouvernements de réguler les activités économiques et le comportement de ces acteurs en faveur de l'intérêt public au sens large... La promotion et la protection des investissements ne peuvent se faire au détriment d'autres objectifs politiques fondamentaux » [8]. Le Brésil, un des pays d'Amérique latine qui reçoit le plus d'IDE, maintient son opposition ferme à la ratification de ses TBI. Parallèlement, la Bolivie, en 2007, a décidé de se retirer du CIRDI. Le fait que le CIRDI permette aux sociétés multinationales d'intenter des actions contre des gouvernements (y compris pour la « perte » de gains futurs), sans autoriser les gouvernements à faire de même contre les sociétés multinationales est l'une des principales objections avancées par la Bolivie. Son Président, Evo Morales, a motivé sa décision en affirmant : « (Nous) rejetons fermement les pressions légales, médiatiques et diplomatiques exercées par certaines multinationales qui (...) résistent au pouvoir législatif souverain des États en les menaçant d'intenter ou en intentant des procédures d'arbitrage international. » [9]

03

QUELLE RESPONSABILITE ?



La responsabilité sociale d'entreprise

MICHEL CAPRON



Le mouvement de la responsabilité sociale d'entreprise (RSE) qui s'est propagé à travers le monde ces dix dernières années est certainement l'un des faits les plus marquants qui accompagne la mondialisation. En Europe, le lien est maintenant solidement établi entre ce mouvement et les perspectives du développement durable. Néanmoins, la RSE est une notion qui présente non seulement de multiples facettes (sociales, sociétales, environnementales...), mais qui fait l'objet de plusieurs interprétations ou compréhensions, selon les pays et selon les acteurs. Entre les acteurs de la société civile et les entreprises une tension s'exerce ainsi autour des enjeux des finalités économiques et des conséquences de leurs activités. Il s'agit donc d'un mouvement dont l'avenir repose autant sur la construction de nouvelles pratiques d'entreprise et de dialogue avec leurs parties prenantes que sur les dynamiques qui en résulteront au sein de la société.

La notion de « *responsabilité sociale d'entreprise* » (RSE) a pour origine la locution anglo-américaine *corporate social responsibility*, apparue dans les années 1950 aux États-Unis, à partir de considérations éthiques et religieuses donnant lieu, essentiellement, à des actions philanthropiques. Elle s'est progressivement transformée pour exprimer la recherche d'une conciliation entre les activités économiques et les attentes et préoccupations de la société.

Bien qu'il existe de nombreuses acceptions de la notion qui s'est répandue à travers le monde, il est admis qu'il s'agit de la prise en compte des effets des activités des entreprises sur l'environnement social et naturel et le fait de prendre en considération ces aspects dans leur stratégie et leur gestion, ainsi que d'en rendre compte aux tiers concernés.

En Europe notamment, à partir de la fin de la décennie 1990, il a été considéré que la RSE était la contribution des entreprises au développement durable. En effet, le



© © SONY DSC

concept de développement durable interpelle les entreprises dans leurs finalités et leurs modes d'exercice de leurs activités en fournissant les principes qui encadrent ou conditionnent ces activités. La RSE constitue ainsi « les modalités de réponse de l'entreprise aux interpellations sociétales en produisant des stratégies, des dispositifs de management, de conduite de changement et des méthodes de pilotage, de contrôle, d'évaluation et de reddition incorporant (du moins en principe) de nouvelles conceptions de performances »^[1].

Le mouvement actuel de la RSE est constitué de discours, de pratiques, de controverses et de dispositifs que mettent en œuvre non seulement les entreprises mais aussi un grand nombre d'acteurs qui s'estiment concernés par les impacts des activités et des décisions d'entreprise : pouvoirs publics, organisations de la société civile, syndicats de salariés, associations de consommateurs... Il a également donné naissance à des organismes spécifiques d'observation, de conseil et d'évaluation qui leur apportent leur concours sous des formes diverses.

Du paternalisme des entreprises à une prise en charge raisonnée des coûts externes de leurs activités

Certes, les entreprises n'avaient pas attendu l'émergence de ce mouvement pour s'interroger sur leurs responsabilités et, dès le XIXe siècle, le paternalisme d'entreprise a constitué une forme de prise en charge de celles-ci, tout au moins auprès des salariés et de leurs familles. La notion est devenue explicite dans les vingt dernières années du XXe siècle sous l'effet de plusieurs facteurs. D'abord un lent effacement de l'État dans les pays les plus développés, des carences patentées dans les pays « à faible gouvernance » qui ont conduit à se tourner de plus en plus vers les entreprises pour assumer des charges que l'État n'assumait plus (ou qu'il n'assumait pas).

En second lieu, ces années ont vu apparaître une « société du risque »^[2] dans laquelle la perception de la menace de périls majeurs a entraîné une baisse d'acceptabilité des



risques et par conséquent une pression accrue sur les firmes, généralement accusées d'être à leur origine (dégradation de la biodiversité, changements climatiques, atteintes à la santé publique, accentuation des inégalités et de l'exclusion sociale...). La crise de légitimité qui en a résulté et qui a particulièrement affecté les firmes multinationales les a conduites à réagir et à tenter de reconquérir une réputation et une confiance perdues auprès de l'opinion publique.

Ce mouvement de RSE « explicite » est donc la résultante de l'interaction entre la pression d'une multitude d'organisations et de mouvements issus de la société civile agissant pour la sauvegarde de l'environnement, la défense des droits humains, la solidarité avec les peuples des pays en développement, etc, et la réactivité des grandes firmes qui, soucieuses de ne pas subir l'opprobre de l'opinion internationale, ont développé des accents humanitaires et écologiques dans leurs discours et leurs publicités.

En réponse aux pressions multiples des acteurs de la société civile, les firmes développent des stratégies graduées

Du côté des acteurs de la société civile, on observe un véritable kaléidoscope qui relie de nouveaux mouvements sociaux, des ONG de tous types, des syndicats, des associations de consommateurs. Dans les nouveaux mouvements sociaux, on observe en particulier la volonté de prendre la sphère économique comme levier d'action : activisme actionnarial cherchant à utiliser les assemblées d'actionnaires comme moyen de pression sur les dirigeants d'entreprise, promoteurs de l'économie sociale et solidaire recherchant des modes de production et de consommation alternatifs, consommateurs citoyens et responsables utilisant des moyens tels le boycott de produits, la dénonciation de la publicité outrancière ou simplement le dialogue avec les distributeurs afin de leur faire prendre en compte la « qualité sociale » de leurs approvisionnements.

À travers le monde, ces acteurs ont créé des réseaux d'observation, d'évaluation et de vérification des déclarations, des engagements et des comportements des entreprises, ainsi que de leurs sous-traitants, des agences de notation extra-financière, des organismes d'études, d'audit et de conseil. Ils créent eux-mêmes leurs propres dispositifs et outils, parfois en collaboration avec les entreprises : référentiels de « bonne conduite », certifications, labellisations. Ils s'efforcent d'influencer les investisseurs (fonds communs de placements, fonds de pension...) afin que ceux-ci adoptent des critères intégrant les aspects sociaux et environnementaux dans leurs décisions, donnant ainsi naissance à un nouveau comportement dans les milieux financiers, appelé « investissement socialement responsable » (ISR).

Du côté des firmes, les réponses sont très variables et vont de la volonté d'ignorer les pressions, en contournant les problèmes, à une véritable réflexion sur les moyens de limiter les impacts négatifs de l'activité. Une grande partie d'entre elles, celles qui sont particulièrement soumises à l'exposition médiatique, attache beaucoup d'importance à la communication et soigne leur image de marque en adoptant des mesures superficielles et partielles, plus ou moins spectaculaires, et surtout en créant des récits de « ré-enchantement du monde » dans lesquels elles cherchent à montrer et à justifier l'utilité sociale et la non-nocivité de leur activité.

Celles qui pratiquent l'évitement recherchent généralement néanmoins une « conformité symbolique » aux exigences sociétales en faisant du « *greenwashing* », c'est-



à-dire de la désinformation destinée à donner une image publique environnemen-
talement responsable ou en prenant des engagements sans modification effective
de comportement. D'autres adoptent des stratégies de compromis en cherchant à
gagner du temps, à retarder une réglementation. Celles qui adoptent des stratégies
de conformité le font, soit de manière réactive, généralement en réponse à une crise
(les exemples devenus célèbres de Nike et de Shell), soit de manière proactive en
prenant une attitude pionnière dont elles attendent un avantage compétitif (par
exemple en anticipant une nouvelle réglementation).

Les entreprises qui prennent des mesures partielles le font souvent en les sépa-
rant de leur cœur de métier, en ayant recours à des fondations, au mécénat et à la
philanthropie : elles recherchent, par exemple, une image vertueuse en s'associant
avec une ONG bien connue pour une cause humanitaire.

L'intégration des préoccupations sociales et environnementales va de l'intégration faible
et partielle à l'intégration dans la stratégie globale en passant par toute une série de
stades intermédiaires. Ainsi les mesures partielles et/ou graduelles peuvent concerner
les économies d'énergie, le recyclage des déchets, le passage par une certification sociale
et/ou environnementale, l'association à un label, l'évaluation des enjeux et des impacts
de l'activité (bilan carbone). Une intégration plus forte dans la stratégie concernera par
exemple, une veille attentive de la chaîne d'approvisionnement afin d'éviter des situa-
tions de travail non décent, des mesures d'éco-conception ou d'écologie industrielle,
de nouveaux types de dialogue avec différentes parties prenantes de l'entreprise, de
nouveaux modes de mesure des performances... Dans tous les cas, un comportement
responsable ne devra pas passer sous silence les dilemmes auxquels doit faire face
l'entreprise, car il est exclu d'imaginer que tout puisse se faire simultanément et sans
conflit d'intérêts entre les différentes parties prenantes d'une entreprise.

Parmi les dispositifs existants, il faut faire une mention particulière au rapportage (ou
reporting) social et environnemental. Un grand nombre de sociétés multinationales à
travers le monde fournissent à leurs actionnaires et aux tiers, de manière volontaire
aux côtés des données financières obligatoires, des informations sur leurs impacts
sociaux et environnementaux. Un organisme privé international, *Global Reporting
Initiative*, encouragé par le Programme des Nations unies pour l'environnement
(PNUE), propose une grille permettant d'harmoniser ces rapports.

La France est l'un des rares pays à disposer depuis 2001 d'une législation qui contraint
les sociétés cotées à délivrer ce type d'informations dans le rapport de gestion
annuel. Bien que son application en soit encore inégale, on constate cependant une
amélioration d'ensemble de l'étendue et de la qualité des informations qui accroît
la transparence pour les parties concernées.

Des textes internationaux en appui à la démarche d'un encadrement normatif du concept de RSE

La question des critères d'appréciation d'un comportement responsable reste un sujet
difficile car les contextes nationaux jouent un rôle important et la RSE couvre des
domaines si vastes qu'il est difficile de pouvoir être exhaustif. Cependant, les attentes
de la société civile et les pratiques d'entreprise sont guidées par quelques grands
textes substantiels émanant d'organismes internationaux qui fixent des principes et
des contenus normatifs destinés à orienter le comportement des firmes en ayant une
vocation d'application universelle. On cite donc ainsi le plus souvent la Déclaration



universelle des droits de l'homme de 1948, la Convention relative aux droits de l'enfant, les huit conventions fondamentales de l'OIT, les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des multinationales et, dans le domaine environnemental, la Déclaration de Rio de 1992, le programme mondial « Agenda 21 », la convention-cadre sur la biodiversité ou encore le programme d'action adopté par le sommet de Johannesburg sur le développement durable en 2002. Ces grandes références servent de base de conformité pour des codes de conduites, des certifications ou des labels.

Des organismes publics ou privés adoptent des documents destinés à inciter les entreprises à s'engager dans des démarches volontaires de RSE en s'appuyant également sur ces grandes références. C'est le cas en particulier du *Global Compact* (Pacte mondial) dû à Kofi Annan lorsqu'il était secrétaire général de l'ONU et qui vise le respect des droits humains, le respect des droits fondamentaux au travail, la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption. Depuis 2001, l'Union européenne s'est également investie dans la promotion de la RSE en développant une conception qui met l'accent sur la contribution des entreprises au développement durable. L'ISO (organisme international de normalisation) préparait depuis 2005 une norme internationale sur la responsabilité sociale des organisations qui a vu le jour en novembre 2010 (voir encadré). Il existe également toute une série d'initiatives sectorielles nationales et internationales qui vont dans le sens d'une autorégulation des entreprises (chimie, industries extractives, banques, jouets, diamants, grande distribution, etc.).

Un concept dont la définition ne fait pas consensus

La RSE a éprouvé jusqu'à maintenant la difficulté d'une absence de définition susceptible de faire consensus auprès de l'ensemble des acteurs dans le monde. La locution, elle-même, pose des problèmes de compréhension et d'interprétation. Que faut-il entendre par « social » ? En français, ce terme est très souvent réduit aux

Du même auteur également sur le site de l'Encyclopédie du développement durable :

Les lignes directrices ISO 26000 sur la responsabilité sociale des organisations

Après plus de cinq ans d'élaboration, l'ISO a publié en novembre 2010 une Norme sur la responsabilité sociétale des organisations qui traite des rapports entre les organisations et la société en s'appuyant sur un grand nombre de textes substantiels internationaux. Le processus d'élaboration relève d'une forme de démocratie participative, encore inédite au niveau mondial. Chemin faisant, l'ISO a su, dans ce champ, conquérir une légitimité qui

ne lui était pas acquise au départ. L'essentiel du contenu est constitué de définitions et de principes et non de modes de procédures certifiables. Fruit de multiples compromis, le texte est cependant cohérent et constitue une référence de grande importance. Son effectivité dépendra en grande partie de son appropriation par les acteurs concernés aux niveaux nationaux.

Lire l'article : http://www.encyclopedie-dd.org/spip.php?page=article&id_article=190 (accès abonnés)



relations employeurs-salariés, c'est pourquoi, on lui préfère parfois le terme « sociétal » qui apparaît plus large, mais n'englobe pas forcément l'environnemental. D'autres préfèrent parler de « responsabilité globale » ou ajouter « environnemental » à « social ». En tout état de cause, si l'on veut prendre en compte l'ensemble des dimensions comprises dans le « social » au sens anglo-américain, il faut comprendre le social en français dans son acception sociologique qui permet de couvrir à la fois les questions relatives aux droits humains, les relations et conditions de travail, la protection de l'environnement, la protection des consommateurs, l'engagement sociétal et la gouvernance des organisations, ainsi que les questions éthiques de la pratique des affaires.

Qu'appelle-t-on entreprise ? Quels sont ses contours et quel est le périmètre de sa responsabilité ? Là aussi, les conceptions peuvent être plus ou moins larges. On s'accorde de plus en plus à considérer qu'une société-mère est responsable non seulement à l'égard de ses filiales, mais aussi de sa chaîne de sous-traitance ou de sa chaîne de valeur. Le concept de « sphère d'influence » a fait aussi son apparition, mais sans qu'on puisse définir précisément et avec objectivité ce qui en constitue les limites, ce qui conduit à laisser à chaque entreprise le soin de les définir concrètement. Enfin comment appréhender la notion de responsabilité elle-même lorsqu'il s'agit d'une entité collective, alors que, historiquement, la notion est née pour s'appliquer à des personnes ? La notion de faute ou de dommage réparable fut consubstantielle à la notion d'origine, mais celle-ci a évolué vers l'idée de prévention face à des risques entraînant des modalités d'actions sous forme d'obligations ou d'engagements. Elle tend aujourd'hui à évoluer vers une exigence de sécurité qui se traduit notamment par la mise en œuvre du principe de précaution.

L'anglo-américain substitue de plus en plus fréquemment le terme « *accountable* » à celui de « *responsible* ». Ce terme qui apparaît plus précis a en fait deux sens qui peuvent, en français, être traduit par « comptable ». Au sens de « rendre des comptes » s'ajoute celui d'être « redevable », c'est-à-dire l'obligation d'accomplir une tâche ou une action, à défaut de laquelle une sanction ou un blâme sera prononcé. La force de cette seconde acception est en particulier au cœur des débats internationaux sur la RSE et oppose généralement les tenants des engagements volontaires (milieux d'affaires) qui ne veulent pas entendre parler de sanctions et les tenants d'obligations contraignantes (ONG) qui souhaitent assortir de sanctions la non-exécution de ces obligations.

Des responsabilités respectives des entreprises et de l'État

L'étendue de la responsabilité des entreprises et des sujets concernés est également une question qui fait débat. Le problème ici est en fait celui de la place respective des entreprises et de l'État par rapport à la société. Est-ce par exemple aux entreprises de s'occuper de logement, d'éducation, de santé, du changement climatique, etc., en d'autres termes du bien-être des individus et de la société ou bien cela ne concerne-t-il que la puissance publique ? Les réponses sont très diverses selon les pays et évoluent selon les époques. Milton Friedmann, célèbre économiste, est connu pour avoir défendu l'idée qu'il n'appartenait pas aux entreprises de s'occuper des affaires publiques, parce qu'elles n'avaient aucune légitimité à le faire, et que la seule responsabilité des entreprises étaient de maximiser le profit pour leurs actionnaires. On lui rétorque alors, que dans leurs activités, les entreprises engendrent des coûts



© PIERRE-ALAIN DORANGE

externalisés sur la collectivité (pollution, accidents, chômage...) et que le problème est bien alors celui de la prise en charge de ces coûts.

L'époque actuelle qui se caractérise par un affaiblissement des États et un recul de leur rôle de protection sociale voit de plus en plus ceux-ci confier aux entreprises des missions d'intérêt général que de grandes entreprises multinationales regroupées dans le *World Business Council for Sustainable Development* acceptent volontiers, par exemple, dans la lutte contre le réchauffement climatique. Le débat est récurrent et n'est pas prêt d'être clos, mais il pose aussi la question du contrôle citoyen de ces grandes entreprises.

Éthique, performance, parties prenantes, développement durable : les notions-clés des différentes conceptions de la RSE

Historiquement, aux États-Unis, c'est l'éthique personnelle du dirigeant qui est à l'origine de la notion de RSE. Pour des raisons morales ou religieuses, celui-ci doit faire le bien autour de lui : l'entreprise qui se confond avec son dirigeant est considérée comme un « être moral » auquel s'impose l'exigence d'assurer le bien-être des travailleurs, de leurs familles et de la communauté qui entoure l'entreprise. On retrouve là les préceptes du paternalisme d'entreprise du XIX^e siècle.

Sans disparaître, cette conception de la RSE a progressivement fait place dans les années 1980 à des préoccupations utilitaristes : le comportement social doit servir la performance économique. Dans une optique de recherche d'avantage compétitif, l'entreprise doit chercher à satisfaire non seulement l'attente de ses actionnaires et de ses salariés, mais l'ensemble de ses parties prenantes (*stakeholders*) auprès desquelles elle trouve les ressources nécessaires à son activité, y compris la ressource juridique ou symbolique du droit d'exercer son activité (*licence to operate*). Cette notion de « parties prenantes » qui est aujourd'hui très largement associée à celle



de RSE pose néanmoins de nombreux problèmes de définition et ne se conjugue pas forcément bien avec la notion de développement durable, car les générations futures ou les parties prenantes muettes (faune, flore) ne peuvent être présentes dans le débat pour faire valoir leurs intérêts.

Plus proche de nous (années 1990) et surtout en Europe, la notion de développement durable a été associée à celle de RSE ; l'entreprise étant encadrée dans la société, elle ne peut l'ignorer et elle ne doit son existence qu'à cette société qui lui confère sa légitimité ; en retour, elle doit contribuer à la production et à l'entretien des biens communs qui permettent d'assurer la pérennité de la planète et de l'humanité. Néanmoins l'association des deux notions est encore loin d'être universellement admise, notamment dans beaucoup de pays anglo-saxons qui considèrent le développement durable comme une affaire de politiques publiques, relevant donc des États et non des entreprises.

Les trois grandes conceptions de la RSE

Il en résulte qu'on peut distinguer aujourd'hui trois grandes conceptions de la RSE :

> Une conception d'ordre éthique qui trouve ses racines dans le paternalisme d'entreprise : elle se manifeste de manière exclusivement volontaire, essentiellement à travers des actions philanthropiques et de mécénat, actions correctrices et réparatrices des dommages causés par l'activité économique ; elle est toujours aujourd'hui extrêmement vivante aux États-Unis.

> Une conception stratégique utilitariste qui met avant le lien supposé positif entre la performance sociale de l'entreprise et sa performance économique ; l'entreprise doit soigner son image de marque, en veillant notamment à satisfaire les attentes de ses parties prenantes ; elle repose aussi sur des démarches volontaires qui peuvent être conjuguées avec des formes de co-régulation avec certaines parties prenantes (syndicats, ONG) ; c'est une conception très répandue en Europe et c'est celle qui est mise en avant par la Commission de l'Union européenne pour inciter les entreprises à s'engager dans des démarches volontaires de RSE.

> Une conception politique de « soutenabilité » qui met l'accent sur l'encastrement de l'entreprise dans la société et sur sa nécessaire contribution au bien commun ; l'intégration des objectifs sociaux et environnementaux est présente dans le cœur de métier et le management de l'entreprise, ce qui implique une forte implication de toute l'organisation ; les actions visent plutôt l'anticipation et la prévention que la réparation ; les démarches volontaires sont encadrées par des normes substantielles reconnues universellement ; cette conception est encore très récente et en émergence et n'a pas encore atteint sa maturité.

Vers une convergence de ces conceptions ?

La distinction entre ces trois conceptions n'est pas toujours aussi tranchée dans la pratique et elles sont assez souvent mêlées pour produire concrètement des formes hybrides. Il en est ainsi de la définition qu'apporte le projet de norme ISO 26000 et qui est le résultat d'un compromis entre les différentes catégories de parties concernées (gouvernements, entreprises, syndicats, consommateurs, ONG, conseils et chercheurs) avec la participation d'environ 90 pays. On y retrouve bien toutes les notions-clés (éthique, parties prenantes, développement durable), ce qui permet notamment aux Nord-américains et aux Européens d'y trouver leur compte :

« responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et activités



sur la société et l'environnement, par un comportement transparent et éthique qui :

- > contribue au développement durable, incluant la santé et le bien-être de la société ;
- > prend en compte les attentes des parties prenantes ;
- > respecte les lois en vigueur et est en accord avec les normes internationales de comportement ;
- > et qui est intégré dans l'ensemble de l'organisation et mis en œuvre dans ses relations ».

Aussi imparfaite soit-elle, cette définition reflète bien les différentes tendances qui agitent les milieux internationaux en matière de RSE. Quelle que soit la portée de cette norme, cette définition est appelée à faire date et à devenir le référence incontournable de la RSE et plus largement de la responsabilité sociale des organisations. Mais rien n'est figé et cette thématique nouvelle de la RSE, loin d'être un effet de mode, est appelée à évoluer en fonction des agendas nationaux et internationaux et des dynamiques entre les différentes catégories d'acteurs qui prennent part aux débats.

Lire l'article en ligne :

<http://www.encyclopedie-dd.org/la-responsabilite-sociale-d>

NOTES

- [1] M. Capron, F. Quairel-Lanoizelée, *La responsabilité sociale d'entreprise*, La Découverte, 2007, p. 16
[2] Concept développé par Ulrich Beck dans son ouvrage *La société du risque*, Aubier, 2001



Le long chemin pour soumettre les entreprises transnationales au régime des droits humains

CHANTAL PEYER, DANIEL HOSTETTLER / DÉCEMBRE 2009



LE POUVOIR DE LA PROCHAÏNÉ

Malgré leur énorme montée en puissance liée à la globalisation, les entreprises privées échappent encore trop souvent à leurs obligations en matière de droits humains. Ce fait est aujourd'hui reconnu par la communauté internationale, mais le débat quant aux remèdes est encore loin de faire l'objet d'un consensus.

Plusieurs démarches ont eu lieu ces dernières années pour contraindre les entreprises à respecter et promouvoir les droits de l'homme. C'est le fruit notamment des efforts des organisations de la société civile, qui ont régulièrement dénoncé par des campagnes les pratiques des multinationales contraires aux droits de l'homme – par exemple, la commercialisation agressive d'aliments pour bébé de Nestlé. Parallèlement, divers processus politiques ont eu lieu au sein des Nations unies. Ces processus modifient les termes du débat et – même s'ils sont controversés – contribuent à faire progresser la compréhension quant à la responsabilité – légale et politique - des entreprises en matière de droits humains. Il convient ici de mentionner en particulier la tentative d'adopter des normes contraignantes pour les entreprises privées dans le cadre de l'ONU^[1].

Les normes de l'ONU

En 2003, suite à plusieurs années de travail et à un large processus de consultation, les « normes de l'ONU sur la responsabilité en matière de droits de l'homme des sociétés transnationales et autres entreprises » ont été adoptées à l'unanimité par la Sous-commission de la promotion et de la protection des droits de l'homme. Elles ont été transmises pour discussion à la Commission des droits de l'homme. Il s'agit du



© TOTALOUTNOW

premier document de droit international visant à rendre les entreprises directement responsables de leurs agissements en matière de droits humains. Les entreprises auraient été contraintes par les normes de l'ONU de s'abstenir de toute activité qui viole les droits de l'homme et la protection de l'environnement. Elles auraient aussi dû s'engager à protéger et promouvoir ces droits. Enfin, elles auraient dû rendre compte, de manière transparente, de leurs activités et payer des compensations en cas de non-respect des droits humains.

Ces normes de l'ONU n'ont eu aucune chance de succès devant la Commission des droits de l'homme. L'un des points les plus critiques était leur caractère contraignant. Les associations économiques et certains gouvernements étaient opposés à des normes contraignantes et préféraient des instruments volontaires. Et ce même si les expériences décevantes avec de telles initiatives volontaires, comme le Pacte mondial ou *Global Compact* ^[2], étaient justement l'une des raisons qui avaient convaincu la Sous-commission de la nécessité d'un mécanisme contraignant.

Le mandat de John Ruggie

Le rejet des normes de l'ONU par la Commission des droits de l'homme a constitué un revers cuisant. La Commission n'a cependant pas abandonné la question, mais exigé – dans une résolution en 2005 – l'engagement d'un Représentant spécial pour la question des droits de l'homme, des sociétés transnationales et autres entreprises. Le Secrétaire général de l'ONU, Kofi Annan, a ainsi nommé à ce nouveau poste le professeur John Ruggie, alors Conseiller spécial pour le Pacte mondial ^[3].

Le mandat de Ruggie, limité d'abord à deux ans, consistait avant tout à identifier et analyser d'une manière systématique les mécanismes existants en matière de



responsabilité sociale des entreprises ainsi que le rôle des États. Ruggie devait compiler les bons exemples et développer des méthodes pour évaluer les effets des activités économiques sur les droits de l'homme. Le rapport présenté par Ruggie en 2007 ayant été considéré comme insuffisant, son mandat a été prolongé d'un an. Le rapport final présenté par Ruggie en juin 2008 devant le Conseil des droits de l'homme nouvellement créé, a reçu davantage d'approbation. Il ne propose pas de solution définitive, mais un cadre d'analyse qui clarifie certains concepts légaux et définit la responsabilité des différents acteurs – États et entreprises – en matière de droits humains. En outre, Ruggie a donné une forme cohérente aux questions essentielles concernant l'indemnisation des victimes.

Le cadre légal

Élément central du rapport final, le cadre légal repose sur trois principes :

- > L'État a le devoir de protéger les droits de l'homme.
- > Les entreprises ont la responsabilité de respecter les droits de l'homme.
- > L'accès à des voies de recours doit être garanti.

Ruggie souligne que les accords internationaux attribuent aux États le devoir de protéger les droits de l'homme. Concrètement, cela signifie que les gouvernements ont la responsabilité de surveiller les activités des entreprises dans ce domaine. Les entreprises, quant à elles, ont l'obligation de respecter – donc de ne pas enfreindre – les droits humains. Ruggie ancre ainsi au plan international une obligation pour les entreprises, sur laquelle pourront s'appuyer des développements ultérieurs.

La faiblesse de ce cadre est qu'il propose très peu de propositions concrètes. Ruggie donne néanmoins les précisions suivantes.

Le devoir des États

Les gouvernements ont la responsabilité de protéger (« *state duty to protect* ») les citoyennes, travailleurs/euses, les communautés traditionnelles, contre des abus des droits humains

Principes & voies légales : opportunités juridiques pour améliorer le cadre européen de la responsabilité des entreprises

Rapport publié en novembre 2010 par la Coalition européenne pour la responsabilité sociale et environnementale des entreprises (European Coalition for Corporate Justice, ECCJ) et intitulé « Principles and pathways: Legal opportunities to improve Europe's corporate accountability framework ».

L'Union européenne se targue de promouvoir son économie tout en protégeant l'environnement et en prenant soin de ses citoyens. Depuis le Traité de Rome, l'Europe a vu sa taille et sa sphère d'influence s'étendre. La capacité juridique de l'Union européenne l'a mis dans une position exceptionnelle pour créer et mettre

en œuvre parmi les meilleures lois de protection de l'environnement et des droits humains au niveau international, mais les entreprises multinationales qu'elle abrite ont continuellement et de plus en plus fréquemment été associées avec des violations flagrantes des droits humains et environnementaux, aussi bien au sein



commis par des entreprises nationales ou transnationales. Concrètement ils doivent adopter des lois et réglementations qui permettent de contrôler les agissements du secteur privé. Ruggie reconnaît néanmoins que, dans les pays en développement, la mise en œuvre de la loi constitue souvent un défi pour des gouvernements pauvres, qui veulent attirer des investissements étrangers et cèdent aux demandes d'exemptions fiscales ou juridiques des firmes. À cet égard, il souligne que les gouvernements des pays industrialisés – sièges d'une majorité de sociétés transnationales – doivent effectuer un travail de sensibilisation auprès des entreprises et exiger plus de transparence de la part de ces dernières. En outre, les gouvernements des pays riches devraient adopter de nouvelles mesures dans les domaines où ils ont un impact direct : les entreprises publiques, les achats publics, les accords d'investissement et les assurances contre les risques à l'exportation.

La responsabilité des entreprises

Les entreprises quant à elles ont la responsabilité de respecter les droits humains. Donc de ne pas commettre d'abus. Leur responsabilité ne s'arrête pas aux droits fondamentaux du travail : les entreprises ont la responsabilité de respecter TOUS les droits humains énumérés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme et dans les principales Conventions des Nations unies. Elles doivent pour cela élaborer des directives internes et les intégrer dans leur processus de gestion. Ruggie propose une série d'instruments que les entreprises devraient utiliser avant, pendant et après un investissement ou échange commercial pour évaluer, mesurer et démontrer son impact sur les droits de l'homme. Cela implique de mettre en place une forme de « principe de précaution » (*due diligence*). Et de rendre des comptes de manière standardisée et accessible publiquement.

L'accès à des voies de recours

Enfin, en dernier lieu, John Ruggie souligne la nécessité de disposer de voies de recours efficaces pour les victimes : celles-ci doivent pouvoir déposer plainte en cas d'abus de leurs droits, devant différents organes. Son rapport se concentre plus sur les méca-

de l'Union qu'à l'extérieur, violations documentées par les groupes de la société civile, le monde de la recherche et l'UE elle-même. Les raisons de ces violations récurrentes des droits sont complexes et ont de multiples facettes. Il n'en reste pas moins que le droit européen qui gouverne la structure et la responsabilité juridique de ces entreprises multinationales a une importance centrale.

L'UE pourrait adopter de nombreuses mesures pour réformer ces structures juridiques et ces mécanismes de responsabilité. Après trois ans de recherche juridique, laquelle a été

examinée et développée par une série de juristes, de chercheurs et de défenseurs des droits humains réputés, l'ECCJ a identifié trois domaines dans lesquels l'UE pourrait faire la différence :

1. L'amélioration de la gouvernance des opérations des entreprises multinationales relatives à des filiales ou sous-traitants à l'étranger.
2. L'amélioration de la transparence et de la mise à disposition d'information.
3. L'atténuation des obstacles pratiques auxquels sont confrontés les victimes.

Télécharger le rapport (en anglais) :
http://www.corporatejustice.org/IMG/pdf/eccj_principles_pathways_webuseblack.pdf



nismes non juridiques. Il exige que ces instruments soient indépendants, ouverts au public et transparents, et qu'ils garantissent aux victimes un accès à l'information, au conseil et à l'expertise. Les mécanismes soutenus par les États (*state-based non-judicial mechanisms*), comme les Principes directeurs de l'OCDE ou les instituts nationaux des droits de l'homme, devraient également satisfaire à ces critères. En effet, si Ruggie voit un grand potentiel dans ces deux instruments, son analyse s'avère critique envers leur fonctionnement actuel.

Second mandat de Ruggie

Étant donné le manque de propositions concrètes, le rapport final de 2008 soulève autant de questions qu'il donne de réponses. C'est pourquoi le Conseil des droits de l'homme a décidé de prolonger le mandat de Ruggie pour trois années supplémentaires (2008-2011). Il a reconnu la nécessité de concrétiser davantage le cadre légal, afin de protéger les individus et les communautés contre les violations des droits de l'homme par les entreprises. Dans sa résolution, le Conseil a exigé l'élaboration de recommandations claires, ainsi que des directives concrètes sur la responsabilité des entreprises.

Grâce au processus Ruggie, le débat sur l'insuffisante réglementation des entreprises en matière de respect des droits de l'homme a gagné en dynamisme. On ne sait pas encore cependant quels résultats concrets produira ce processus. Cela dépendra notamment de la manière dont les États et les multinationales vont relever le défi. Leurs mesures ponctuelles et non coordonnées ne traduisent souvent pas une stratégie durable, mais servent plutôt à leur image publique. Et ne rendent guère justice à la problématique. Le processus Ruggie exige de revoir les mesures actuelles, de reconnaître les lacunes et de créer des instruments contraignants, afin de renforcer les engagements de l'économie en matière de droits de l'homme.

Pour de nombreuses organisations non gouvernementales, John Ruggie devrait aller plus loin, particulièrement dans l'exploration des mécanismes de plaintes juridiques. En effet, les victimes d'abus commis par des sociétés transnationales ne peuvent souvent pas obtenir réparation devant les tribunaux de leurs propres pays. Il est donc nécessaire de développer des mécanismes de plaintes et des voies de recours efficaces au niveau international. L'exemple du procès menés par le peuple Ogoni au Nigéria (voir *infra* dans ce volume) contre Shell est à cet égard exemplaire.

Lire l'article dans son intégralité :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8149.html>

NOTES

[1] Normes sur la responsabilité en matière de droits de l'homme des sociétés transnationales et autres entreprises, www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fa319e648a7b3389c1256d5900459385?OpenDocument

[2] Le Pacte mondial (*Global Compact*), un forum d'apprentissage fondé sur dix principes, a été lancé par le Secrétaire général de l'ONU Kofi Annan, lors du Forum économique mondial à Davos en 1999. Voir www.unglobalcompact.org.

[3] Voir ap.ohchr.org/documents/E/CHR/resolutions/E-CN_4-RES-2005-69.doc.



Responsabilité sociale des entreprises : autopsie d'un concept

ERIK RYDBERG / DÉCEMBRE 2009



La responsabilité sociale des entreprises : d'abord un contresens. Dont les « vertus » idéologiques, cependant, ne se résument pas à un problème grammatical. Ce qui est en jeu, fondamentalement, n'est pas moins que la privatisation du droit, de la norme et, in fine, de la démocratie.

Quel pourrait être le rôle de la responsabilité sociale des entreprises pour faire avancer la cause de la démocratie au sein des entreprises ? Telle est une des questions que le Centre d'action laïque de Liège a placées au centre des débats. La conjonction de ses concepts fournit une intéressante entrée en matière à la discussion : la démocratie, le secteur économique privé et l'idée d'une « responsabilité sociale » qui incomberait aux entreprises. Mais, d'abord, il faut s'entendre sur les concepts.

Celui de démocratie, d'abord, dont la plupart des utilisations relèvent du slogan et d'approximation sentimentale, voire commerciale. Ne dit-on pas parfois du prix d'une chose qu'il est « démocratique », où le mot est en réalité employé pour suggérer un prix modéré et abordable à la plupart des bourses ? Ailleurs, il sert de justificatif à des guerres d'agression^[1]. Plus près d'ici, au Parlement, on distingue les partis « démocratiques » des autres. Du point de vue scientifique et historique, le concept de démocratie a, pourtant, un sens très précis qui ne prête pas à confusion. Il renvoie à notre forme de régime politique, qu'on décrira comme un régime – terme plus exact – de démocratie parlementaire. Là, les choses deviennent plus claires.

No man's land

Transposée au monde économique, cela se complique. L'économie, en effet, jouit d'un statut particulier, un « no man's land », en quelque sorte, qui n'a rien de « démocratique » au sens populaire et approximatif du terme. Dans l'économie, c'est



le marché qui décide, voire « l'offre et la demande », et par voie de conséquence, à entendre les courants dominants du discours public, l'État et la société sont priés de ne pas y intervenir. En passant : cet état de fait est à l'origine d'une terminologie qui, à première vue, paraîtra contradictoire. En effet, on décrit, ici et là, les systèmes politiques occidentaux comme des « démocraties de marché ». La contradiction n'est qu'apparente, car à l'analyse, le terme consacre la séparation entre démocratie et marché par une reconnaissance mutuelle de leurs autonomies respectives. On peut garder en mémoire.

L'absence de démocratie dans le no man's land de l'économie ne demande pas de longues explications. La multinationale Nestlé est un petit « pays » qui compte 283 000 « habitants » (travailleurs), mais : point de parlement. France Télécom est aussi un petit pays, 182 793 travailleurs. Il n'y a pas de droit de vote, on s'y suicide. Inbev, c'est 119 874 « habitants », chez Arcelor, il y en a 315 867 et Wal-Mart pourrait presque revendiquer un siège aux Nations unies : 2 100 000 « habitants ». Grâce à l'actualité, c'est cependant le géant franco-belge de la distribution Carrefour qui illustrera au mieux le propos. Carrefour, pour mémoire, compte quelque 495 300 travailleurs, presque un demi-million. Au moment d'écrire ces lignes, la presse économique revient sur la position difficile du PDG de Carrefour, le Suédois Lars Olofsson (ex-Nestlé), qui doit sa position au licenciement du PDG précédent, l'Espagnol José Luis Duran, viré en juillet 2008^[2]. Viré par qui ? Par deux actionnaires, Bernard Arnault du groupe de luxe LVMH, et le fonds spéculatif américain Colony Capital. On a bien lu. Le « vote » de deux personnes (actionnaires) a plus de poids que les 495 300 travailleurs de l'entreprise. Ainsi fonctionne la démocratie dans le monde des entreprises. En quelque sorte une démocratie « censitaire », comme on disait auparavant : seuls les notables fortunés y ont accès.

Voilà qui permet de dresser un premier constat. Plutôt que de démocratie, on parlera, dans la sphère économique privée de contre-pouvoirs, de rapports de forces, et de remparts. Pour faire entendre leur voix, les travailleurs doivent d'abord se coaliser, se mettre ensemble pour constituer un contre-pouvoir, et la forme classique en est le syndicat. Pour faire passer au vote leurs revendications et les faire « adopter », il leur faut ensuite disposer d'un rapport de forces qui leur est favorable. Le résultat de cette « offensive » gardera toutefois un caractère défensif : dans le système économique actuel (démocraties de marché !), l'inégalité des armes est telle que les conquêtes sociales auront surtout valeur de remparts, ce que traduit bien la terminologie institutionnelle en les nommant de systèmes de protection de l'emploi. Lorsqu'on protège, on protège contre plus fort que soi.

Décryptage d'un concept

Que vient faire, dans ce contexte, le concept de « responsabilité sociale des entreprises » ? Bonne question. Qu'on aura avantage à scinder, à la manière de l'analyse grammaticale, en autant d'éléments que comporte la locution^[3].

Responsabilité : elle est de nature bien particulière, car elle n'a rien à voir avec une obligation imposée de l'extérieur, à laquelle on ne peut se dérober, comme dans le cas de la responsabilité pénale. Il s'agit, pour ainsi dire, de son contraire, une responsabilité morale à laquelle on s'engage et qui porte peu à conséquences. Si l'engagement n'est pas tenu, le blâme aura le même caractère que celui qui était attaché à la responsabilité annoncée, donc, morale.



Sociale : cette forme de responsabilité morale est dite sociale parce que, pour faire court, elle concerne le sort fait aux travailleurs, essentiellement leurs conditions de travail. Et on ajoute « entreprises » puisque ce sont celles-ci qui, sous ce label, s'engagent moralement à ne pas maltraiter leurs travailleurs, la plupart du temps par la mise en place de « codes de conduite ». Il en existe aujourd'hui par milliers. Est-ce susceptible de faire avancer la cause de la démocratie dans les entreprises ? Pour dire les choses crûment, c'est l'exact contraire. Et d'abord parce que ces systèmes de vraie fausse responsabilité^[4] ont pour fonction principale de se substituer aux lois édictées par les pouvoirs démocratiquement constitués, ce qui se vérifie historiquement.

Les premiers codes de conduite apparaissent en effet au début des années septante lorsque, placées devant la perspective de nouvelles normes internationales contraignantes en matière d'exploitation des travailleurs dans le Tiers-monde, les multinationales ont déployé une riposte puissante consistant en substance à prétendre qu'il n'y avait pas lieu de les contraindre à quoi que ce soit en la matière, car elles allaient régler ces questions elles-mêmes par des mécanismes *ad hoc* d'autorégulation. Ce seront les fameux codes de conduite, ce sera la fameuse responsabilité sociale des entreprises. Aux côtés du droit classique, dit « dur », va ainsi naître un « droit mou » (*soft law*, en anglais) qui n'oblige à rien.

Enjeux essentiels

Deux caractéristiques de ce droit « mou » méritent d'être soulignées. La première est qu'il consacre une privatisation du droit^[5]. Les « normes » issues de la responsabilité sociale des entreprises sont en effet dans leur écrasante majorité produites, promues et administrées par les multinationales du secteur privé. La règle souffre des exceptions.

Les normes « molles » connues sous le nom des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des multinationales (1976, révisées en 2000) portent le sceau des trente États membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques, certes, mais ces pieuses « recommandations » (appellation contrôlée) que les pouvoirs publics adressent aux entreprises transnationales sont pour ainsi dire présentées comme une modeste contribution aux systèmes de droit privatisé prônés par ces mêmes entreprises transnationales.

Certaines organisations non gouvernementales (ONG) ont également, pour des raisons qui leur appartiennent, apporté leur pierre à l'édifice en élaborant leurs propres codes de conduite à l'intention des multinationales. Consécration d'une privatisation du droit, disions-nous : le fait accompli et le coup de force ont en effet non seulement été reçus avec la bénédiction du secteur privé tout entier, mais aussi de divers mouvements sociaux et d'appareils de type étatique, la Commission européenne en particulier.

L'autre caractéristique de cette privatisation du droit, suite logique de la première, est une privatisation des normes, dont le trait fondamental est, cette fois, que la norme de droit peut être produite par n'importe qui.

Dès lors que les pouvoirs démocratiquement constitués (les États, leurs parlements et leurs gouvernements) n'ont plus le monopole de la production du droit, libre à chacun de le faire, selon ses capacités et, surtout, selon ses moyens : par simple application des « lois » du marché et, donc, de la « libre » concurrence entre ses



agents, ce sera par ce jeu-là que s'imposera la norme de droit la plus « performante », par simple domination sur le marché du droit.

On prendra la mesure de la confusion extrême à laquelle ont conduit ces évolutions par une lecture de deux résolutions adoptées récemment (2007 et 2009) par le Parlement européen^[6]. On apprend ici qu'il y a lieu de considérer sur un même pied et comme autant d'instruments juridiques de valeur équivalente, « droit du travail, conventions collectives ou codes de conduite » ; que la responsabilité sociale des entreprises « constitue un élément moteur important pour les entreprises » ; que les marchés et les entreprises en Europe se caractérisent par des stades de développement trop différents pour leur « imposer un modèle unique de comportement » ; qu'il s'indique par contre d'attendre des entreprises européennes « reconnues responsables » de l'être aussi hors des frontières « afin d'assurer que la RSE bénéficie également aux pays tiers et particulièrement aux pays en voie de développement » ; et qu'il n'est pas inutile de rappeler « à toutes parties prenantes, et en particulier aux employeurs, les obligations d'information, de consultation et de participation des travailleurs »... Que viennent faire ici ces « parties prenantes » – sinon pour diluer lesdites obligations ? Et qui sont-elles sinon ces fameux nouveaux producteurs autoproclamés d'une norme juridique privatisée.

Ainsi raisonne le Parlement européen. Ainsi en vient-on à privatiser la démocratie elle-même. Telle est la visée essentielle portée par le concept de responsabilité sociale des entreprises. On imagine mal un hold-up plus radical.

Lire l'article en ligne :

<http://www.gresea.be/ER09txtED11csrCAL.html>

Les idées développées dans cette analyse ont été exposées, à l'invitation du Centre d'action laïque de Liège, devant quelque 300 étudiants des Hautes études commerciales à l'Université de Liège, le 9 octobre 2009, dans le cadre du festival Tempo Color.

NOTES

[1] Ancien haut magistrat, Johan Steyn a ainsi rappelé, dans un article soulignant le caractère illégal de l'occupation militaire de l'Irak, que le Premier britannique Gordon Brown en a donné la justification suivante : « Grâce à nos efforts et ceux de nos alliés, six difficiles années ont débouché sur le remplacement d'une dictature vicieuse longue de trente années par une jeune démocratie. » (Financial Times, 1er décembre 2009). Pour l'analyse du ravalement du concept de démocratie au rang du slogan idéologique, développé au cours de la présidence de William Carter, pour consacrer la suprématie du capitalisme sur le socialisme, voir Samir Amin, « Le Sud face à l'impérialisme contemporain : les réponses efficaces », Pambazuka News n°125 du 29 novembre 2009 <http://pambazuka.org/category/features/60658>

[2] Financial Times, 9 octobre 2009.

[3] On n'envisagera pas ici une des fonctions importantes, mais sur le plan des principes, accessoires de la responsabilité sociale, à savoir celle de pallier l'absence d'un droit international contraignant susceptible de s'imposer aux entreprises lorsqu'elles développent des activités dans des pays du Tiers-monde. Autre débat.

[4] C'est naturellement par abus de langage qu'on parle de responsabilité sociale des entreprises : les entreprises ont en effet les obligations (responsabilités) sociales – et économiques, et commerciales, et civiles, et pénales – que leur impose la loi, au contraire de la « responsabilité » – même terme, mais dévié, ne comportant aucune obligation – dont il s'agit maintenant : un hold-up sur le langage, si on veut.

[5] Thèse dont trouvera un développement chez Thierry Brugvin, membre du conseil scientifique d'Attac France : <http://www.revue-interrogations.org/article.php?article=80#77>, Revue Interrogations, N°4 1/6/2007, « « Bonne gouvernance » : L'institutionnalisation mondiale de la précarité du travail ».

[6] Résolution du Parlement européen du 13 mars 2007 sur la responsabilité sociale des entreprises : un nouveau partenariat (P6_TA(2007)0062) et Résolution du Parlement européen du 26 mars 2009 sur la responsabilité sociale des entreprises sous-traitantes dans les chaînes de production (P6_TA(2009)0190).



L'intelligence du « droit mou »

Les accords-cadre, un élément de réponse à la mondialisation

ANTOINE DE RAVIGNAN / 2008



Signés entre les multinationales et les fédérations syndicales, les accords-cadres offrent un exemple plus encourageant que le Pacte mondial de ce que le « droit mou » peut accomplir pour sécuriser les travailleurs.

Comment lutter contre la mise en concurrence des territoires et des salariés d'un bout à l'autre de la planète via le recours aux bas salaires et la sous-traitance en cascade ? Comment mettre fin aux dégradations de l'environnement et à l'exposition des consommateurs à des risques exorbitants, pour cause de « pression des actionnaires » ? Pour donner un visage humain à la mondialisation, notre trousse à outils est, hélas, bien mal achalandée. Elle ne contient guère que des instruments qui relèvent du « droit mou », autrement dit des engagements généralement adoptés à la suite de mobilisations citoyennes. Et non des lois en bonne et due forme, opposables devant des tribunaux. Les engagements sociaux et environnementaux des multinationales, dont le Pacte mondial passé par quelque 3 700 entreprises avec les Nations unies est l'un des exemples les plus emblématiques, sont ainsi régulièrement l'objet d'une double critique. D'abord, ces instruments ne sont pas efficaces, car non contraignants. Les promesses sont vagues, elles ne sont pas assorties de critères précis et leur violation ne peut être l'objet d'aucun recours juridique. Pire, vouloir développer ces outils, comme s'y emploie l'ONU avec son Pacte mondial, ce serait faire le lit de la mondialisation néolibérale en défendant la cause de régulations privées librement adoptées en lieu et place de normes publiques. Entre le fort et le faible, n'est-ce pourtant pas toujours la liberté qui opprime et la loi qui libère ? Cette critique, fondée si l'on raisonne dans le cadre de l'État-nation, devient pourtant difficilement audible dans le champ de la mondialisation. Quel mécanisme pourrait aujourd'hui contraindre un État souverain à respecter ne serait-ce que les



© TNARIK

conventions de base définies par l'Organisation internationale du travail, à supposer même qu'il les ait signées ? Quel gouvernement mondial pourrait imposer, et avec quels moyens, aux autorités de Pékin le fait d'autoriser les millions de salariés chinois exploités à s'organiser pour obtenir de meilleures rémunérations ? Il est évidemment nécessaire de construire la gouvernance économique mondiale, mais l'histoire des organisations internationales depuis 1945 montre à quel point cette tâche est longue et difficile.

Qu'on s'en désole ou non, le « droit mou » des démarches volontaires est donc, en attendant mieux, *the only game in town*, selon une expression chère aux diplomates, autrement dit tout ce qu'on a en magasin. Faut-il dès lors rejeter ces instruments dans leur ensemble et se condamner à l'immobilisme ? Ou constater, à y regarder de plus près, que certains sont plus efficaces et légitimes que d'autres ? Exemple, les accords-cadres internationaux.

Des accords fragiles

La dénonciation des conditions de travail dans les « ateliers de la sueur » de Chine et d'ailleurs avait poussé, dans les années 1990, des entreprises de plus en plus montrées du doigt par les ONG et les médias à adopter des codes de conduite dont le contenu était laissé à l'appréciation du seul management. Ainsi, selon une étude publiée en 2004 par le cabinet Alpha Conseil, seuls 10% des grands groupes français faisaient explicitement référence à la convention de l'OIT sur la liberté syndicale et 8% au droit à la négociation collective. D'où un rejet assez général par les syndicats de ces chartes au contenu taillé sur mesure.

Le Pacte mondial des Nations unies n'est guère plus contraignant. En matière de travail des enfants et de travail forcé, l'engagement consiste non à les éradiquer, mais à œuvrer pour leur éradication. Nuance. Et de l'aveu des Nations unies elles-mêmes, 394 entreprises ont été rayées de la liste des entreprises signataires en



janvier dernier, car ne fournissant aucun rapport sur les progrès accomplis, tandis que 510 autres étaient classées comme « inactives ». D'où la nette préférence des syndicats pour les accords-cadres internationaux : des conventions négociées entre des fédérations syndicales internationales et des multinationales par lesquelles ces dernières s'engagent – au minimum – à respecter l'ensemble des normes de base de l'OIT partout où elles sont implantées.

Le premier de ces accords a été signé dès 1989 entre Danone et l'UITA (Union internationale des travailleurs de l'agroalimentaire et de l'hôtellerie). Depuis, une cinquantaine (pour environ 64 000 multinationales dans le monde) ont vu le jour, principalement à partir des années 2000. Que valent ces accords ? Pour Guy Ryder, le secrétaire général de la Confédération syndicale internationale, ils constituent un net progrès : « À la différence d'engagements pris au nom de la RSE [responsabilité sociale des entreprises], qui peuvent être un moyen d'éviter la négociation syndicale, ils permettent d'engager le dialogue social à l'échelle internationale. » Mais, réaliste, il ajoute : « Cela ne remplacera jamais une convention collective nationale. »

Car, rappelle Isabelle Daugareilh, spécialiste au CNRS en droit comparé du travail, « un accord- cadre n'a juridiquement pas plus de valeur qu'un engagement unilatéral. » Il s'agit de « droit mou », au même titre que le Pacte mondial. « À moins d'être transposés dans le droit national, ces accords ne sont pas opposables, et c'est bien là l'enjeu. », ajoute la chercheuse. Pour autant, les fédérations syndicales internationales ne sont pas dénuées de tout pouvoir de pression : « Si un accord est violé, on négocie. Si aucune solution n'est trouvée, nous pouvons le rompre. Et nous ne sommes pas obligés de signer un texte que nous jugerions cosmétique. », explique Patrick Dalban Moreynas, de l'UITA. En 2005, son organisation a refusé de signer le texte proposé par Accor révisant la convention adoptée en 1995. Le groupe hôtelier français voulait introduire des clauses sur le développement durable... tout en restreignant au maximum celles sur la liberté syndicale. Accor n'a cependant pas osé dénoncer l'ancienne convention, qui reste valable et qui avait permis, en 1997, de faire reconnaître un syndicat dans un Novotel new yorkais, après plus de dix ans de batailles avec la direction.

Bien que fragiles, ces accords évoluent dans le bon sens pour ce qui est de leur contenu. Les firmes ont progressivement été amenées à signer des conventions qui vont au-delà du seul respect des conventions basiques de l'OIT. Ainsi, l'une des conventions de Danone avec l'UITA porte sur les restructurations et prévoit un préavis indicatif de trois mois et des mesures d'accompagnement. Certes, l'UITA n'a pas obtenu de Danone qu'il considère cette durée de préavis comme une obligation, mais ce texte peut pousser la firme à se montrer plus attentive dans ses opérations de restructuration.

Inclure les sous-traitants

Autre évolution positive, l'élargissement du champ d'application des accords. En effet, si une multinationale peut se comporter correctement vis-à-vis de son personnel, elle ne se sent généralement pas concernée par les conditions de travail chez ses sous-traitants, qui subissent la pression impitoyable des donneurs d'ordre. D'où l'enjeu de l'élargissement des accords-cadres aux fournisseurs extérieurs. Danone s'y refuse, mais a confié à un auditeur extérieur le soin de



© LUC VAN BRAEKEL

vérifier la conduite de ses sous-traitants. Accor n'a pris d'engagement que pour ses hôtels en propriété directe. « Ce qui exclut les franchisés, comme Mercure, et les hôtels en contrat de gestion. Précisément les établissements que développe le groupe. », note Patrick Dalban. Aujourd'hui, cependant, de plus en plus nombreuses sont les entreprises à accepter d'intégrer, outre leurs filiales, leurs fournisseurs directs et à prévoir une clause de rupture en cas de violation par ces derniers des principes de l'accord-cadre. « Les premiers accords, on les a signés un peu trop vite, reconnaît Marcello Malentacchi, le secrétaire général de la Fiom, la fédération internationale des métallurgistes. Ils ne prenaient pas en compte la sous-traitance. Du coup, on essaie de les renégocier, comme avec Indesit-Merloni ou SKF. Mais ceux que nous signons aujourd'hui intègrent obligatoirement une clause de rupture avec le sous-traitant. »

En France, trois accords, ceux d'EDF, de Rhodia et de PSA, comportent une telle clause, mais ils ont été signés en 2005 et en 2006. Il est trop tôt pour juger de l'efficacité de cette nouvelle génération d'accords, qui en outre renforcent les dispositifs de contrôle au sein desquels la représentation des salariés est assurée. Leur faiblesse est d'être, comme les précédents, presque exclusivement le fait de multinationales européennes. Une situation qu'explique une tradition de dialogue social bien ancrée en Europe de l'Ouest, tandis qu'aux États-Unis, où l'implantation d'un syndicat sur un site nécessite les voix de la moitié des salariés, la liberté d'organisation n'est pas un fait acquis. La force de ces nouveaux accords, en revanche, est d'avoir gagné en légitimité. Jusqu'au début des années 2000, ils étaient facilement signés par des FSI par-dessus la tête de leurs affiliés, tant



en Europe que dans les pays du Sud. Dans les pays riches, cette page se tourne, observe Michèle Descolongs, sociologue et spécialiste du monde syndical. « En France, les accords mondiaux conclus par Renault et EDF ont été signés, outre les FSI, par la CFDT, la CGT, FO, la CFTC et la CGC. Cette appropriation des ACI par les syndicats nationaux est une condition de leur mise en œuvre, poursuit la sociologue, voire même de leur amélioration : dans son accord-cadre, Carrefour se borne à “entendre” que les principes de l’OIT soient respectés par ses sous-traitants. Mais après l’accident survenu au Bangladesh dans l’usine Spectrum, qui a fait 64 morts en avril 2005, la mobilisation des syndicats et des ONG a contraint le groupe à verser des indemnités, donc à aller bien au-delà de ses engagements. »

Antoine de Ravignan

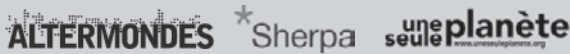
est journaliste à Alternatives Économiques
et à Alternatives

Ce texte a été publié initialement dans les Chroniques de la gouvernance 2008, publiées par l’IRG 5 (institut de recherche sur la gouvernance).



Une lueur d'espoir

JOSEPH BREHAM / PRINTEMPS 2010



En 2009, Areva et les associations Sherpa et Médecins du Monde ont conclu un accord visant la création d'observatoires locaux de la santé sur chaque zone d'exploitation minière de la compagnie. Retour sur une entente improbable.

En 2003, à la demande de citoyens nigériens, la Commission de recherche et d'information indépendante sur la radioactivité (CRIIRAD) et Sherpa se sont associés pour effectuer un état des lieux de la situation sanitaire ainsi qu'un examen de la situation radiologique dans l'environnement des mines d'uranium exploitées par le groupe Areva au Niger. Médecins du Monde les a rejoints en 2007 pour apporter son expertise médicale. En avril de la même année, s'appuyant sur plusieurs rapports d'enquête basés sur des constatations scientifiques et médicales, Sherpa a estimé que la société pouvait voir sa responsabilité engagée à la fois sur le plan pénal (blessures, homicides involontaires et mise en danger d'autrui) et sur le plan civil (faute inexcusable). Les rapports ont en effet révélés de graves dysfonctionnements sanitaires et environnementaux sur différents sites exploités par la compagnie française. Suite à ces révélations, Areva a pris contact avec Sherpa. Pour des raisons pratiques – longueur et aléas des procédures judiciaires –, Sherpa a décidé, en accord avec les organisations partenaires dont Médecins du Monde^[1], de répondre positivement aux propositions de dialogue de la compagnie.

Un accord innovant

Il aura fallu ensuite deux ans de négociation sur les aspects liés à la santé des travailleurs pour parvenir à un accord qui poursuit un double objectif : réparer et prévenir. Cet accord prévoit la création d'un observatoire local de la santé^[2] chargé, le cas échéant, de l'indem-



nisation et du suivi professionnel et post-professionnel des travailleurs pour chaque site d'exploitation d'uranium d'Areva à travers le monde (Canada, Gabon, Kazakhstan et Niger). Un comité observatoire^[3] est également constitué pour émettre des propositions dans le but de garantir des conditions sanitaires satisfaisantes dans les zones d'exploitation minière. En se gardant de tout angélisme, le caractère innovant de l'accord est indéniable : des ONG s'autorisent à négocier avec un opérateur minier sans parti pris idéologique mais sans naïveté non plus. Toutefois, cette négociation n'a été rendue possible que grâce à la mobilisation d'acteurs privés (ONG internationales et entreprise privée) sur un sujet – la santé publique – qui ne devrait relever que du domaine étatique. En outre, le champ de cette négociation a été limité aux aspects de santé publique. Or, si les atteintes à la santé sont importantes, les dommages causés à l'environnement le sont tout autant. Chaque acteur ayant désormais une expérience réussie de négociation, il devrait être possible, dans un avenir proche, de négocier des améliorations dédiées à la protection de l'environnement. L'histoire ne fait que commencer.

NOTES

[1] La CRIIRAD, réservée quant aux chances d'obtenir un accord, n'a pas souhaité y participer.

[2] L'observatoire local de la santé est géré par un conseil d'administration et un comité médical, tous deux tripartites (associations, autorités locales, et Areva).

[3] Le comité observatoire est composé de douze scientifiques spécialisés en radio-protection ; six sont nommés par Areva et six autres par Sherpa et Médecins du Monde.



Polémique autour de l'investissement « socialement responsable »

PAR IVAN DU ROY / SEPTEMBRE 2010

basta!

Plus de 50 milliards d'euros. C'est ce que représente en France l'investissement dit « socialement responsable » (ISR). Un « marché » en pleine croissance depuis la crise. Le principe de l'ISR ? Proposer des fonds et des portefeuilles d'actions qui respectent certaines valeurs non financières. Et faire en sorte que chacun commence à s'interroger sur son épargne et la manière dont elle est utilisée. Une démarche qui donne lieu à des abus vivement critiqués par les Amis de la Terre dans un rapport récent.

Il existe plusieurs types d'investissement « socialement responsables ». Proposés par plusieurs banques et sociétés financières, les fonds « vertueux » vont ainsi exclure de leurs actifs des secteurs d'activité contraires à certains principes, comme l'industrie de l'armement, l'alcool ou le nucléaire. D'autres ne prêteront pas à des États qui foulent allègrement du pied les droits humains. Enfin, les produits ISR les plus nombreux tentent d'inciter les entreprises à respecter les normes internationales, voire à adopter de bonnes pratiques sociales et environnementales. Problème : comment garantir que l'argent placé soit véritablement utilisé selon ces critères ? Et jusqu'à où considère-t-on que telle multinationale est « responsable » ou non ? Telles sont les questions que soulève l'association Les Amis de la Terre dans un rapport qui vient d'être publié, le 20 septembre : « Investissement socialement responsable : l'heure du tri »^[1].

Ses auteurs critiquent vivement l'un des labels de l'ISR : celui délivré par Novethic, le « média expert du développement durable », qui appartient à la Caisse des dépôts et consignations et édite par ailleurs un site Internet riche en ressources sur les pratiques des entreprises. Les Amis de la Terre ont sélectionné quinze multinationales « controversées », comme Novartis, « reconnue coupable de discrimination envers les femmes aux



© INFOGMATION

États-Unis », France Télécom, pointée du doigt pour sa « politique sociale et managériale désastreuse », Axa, critiquée pour ses « pratiques d'investissements irresponsables » dans les agrocarburants ou les sables bitumineux, Nestlé, dont l'un des fournisseurs (Sinar Mas) contribue largement à la déforestation en Indonésie et à l'expropriation des petits paysans, ou même BP (ainsi que Total ou Shell), dont les désastreuses pratiques environnementales ne sont plus à démontrer.

Areva, BP, France Télécom « socialement responsables » ?

L'ONG a ensuite regardé si ces entreprises figuraient dans les fonds labellisés par Novethic : « Parmi les 89 fonds, 71 fonds comptent dans leurs portefeuilles au moins une des 15 entreprises controversées retenues. », constate-t-elle. Pour les Amis de la Terre, la défaillance de l'analyse extra-financière, une exigence de rentabilité proche des fonds classiques et la tolérance à l'égard de secteurs économiques aux pratiques très contestables (comme les compagnies pétrolières) disqualifient l'ISR. « En l'absence de garanties réelles, et parce que la plupart des fonds ISR ne se démarquent pas substantiellement des autres fonds, cette appellation apparaît donc, à ce jour, totalement illégitime. », conclut le rapport.

De son côté, Novethic juge la démarche de l'ONG tout à fait « légitime ». « Ce que nous avons mis en place autour du label a permis aux Amis de la Terre de faire cette étude. », tient à préciser sa directrice générale, Anne-Catherine Husson Traoré. Elle regrette cependant que le rapport « *pratique l'amalgame* » et risque de discréditer l'ensemble de la démarche. « Notre objectif est de pousser les promoteurs de l'ISR à être le plus transparents possible, y compris pour que le client final puisse savoir où est son argent et à quoi il sert. », rappelle la fondatrice de Novethic. Le label « n'offre pas de garantie



que les fonds ISR sont des produits « propres » exempts de toute entreprise susceptible de poser un problème. », ce que précise d'ailleurs Les Amis de la Terre.

À quoi sert-il alors ? Il garantit juste qu'une analyse extra-financière, dite « ESG » pour « environnement, social, gouvernance », a été effectuée sur le portefeuille d'actifs, obligeant ainsi les sociétés de gestion et les entreprises bénéficiant de ces placements à faire preuve d'un minimum de transparence. L'attribution du label est revue tous les ans. « Entre 10% et 15% des dossiers présentés sont refusés faute d'analyses assez solides. », précise Anne-Catherine Husson Traoré.

Transparent, responsable ou solidaire ?

En fait, deux visions de l'ISR cohabitent, sans forcément s'opposer. Celle des Amis de la Terre, qui souhaitent des fonds les plus vertueux possibles, capables de s'affranchir en partie des logiques de rentabilité à court terme, et basée sur des évaluations fiables. Cette vision se rapproche davantage des placements dits « solidaires » qui occupent une place encore très minoritaire comparé à l'ISR, même si l'épargne salariale solidaire se développe fortement : 2,4 milliards d'euros d'encours en 2010 pour les produits d'épargne solidaire, contre 50 milliards pour l'ISR. Ces produits financiers sont présentés dans un guide « éco-citoyen » de l'épargne, proposé par Les Amis de la Terre, ou par le label Finansol. Ils sont de fait réservés à un public déjà averti.

La démarche de Novethic se veut moins exigeante. « Notre objectif est que tous les acteurs – agences de notation, actionnaires, investisseurs individuels – soient en mesure de demander des comptes. Allez, aujourd'hui, demander à votre banquier ce qu'il fait

La RSE peut-elle aider les entreprises à redéfinir leur rôle ?

Le problème posé par la RSE est de savoir comment faut-il considérer l'engagement des entreprises dans ce domaine ? Est-on en présence d'une équipe sincèrement ancrée dans une démarche citoyenne ou d'un simple choix marketing ?

Philippe de Woot fait le choix de nous présenter quelques entreprises réellement engagées dans ce processus c'est à dire des firmes pour qui la RSE dépasse les logiques de marketing ou de communication. Parmi ces entreprises, on trouve Shell, Lafarge, IBM, Novo Nordisk et Daimler-Chrysler. Car toutes ces firmes ont choisi :

- > le développement durable comme finalité ;
- > sa traduction dans les pratiques, les

outils, les méthodes ;

- > une culture de responsabilité ;
- > et de faire de cette évolution un réel processus.

Mais qu'en est-il de la mise en œuvre concrète de ces beaux principes ?

Et bien, l'auteur constate qu'en règle générale elle prend deux formes. Tout d'abord celle du partenariat, notamment quand il s'agit d'externalités négatives découlant de la production même de l'entreprise. Par exemple, Shell collabore avec Greenpeace et Human Rights Watch, supporte par ce biais la recherche sur les énergies alternatives, tente d'aider au respect des droits de l'homme dans les pays où elle est implantée. Lafarge, avec le World Wildlife Fund, aide à la restauration de



de votre argent... », illustre Anne-Catherine Husson Traoré. Plutôt que « socialement responsable », il serait donc préférable de parler d'entreprise « socialement transparente »^[2]. Transparence ne signifiant pas excellence, « aux investisseurs de se mettre ensemble pour faire pression » pour que les pratiques s'améliorent. Bref, que chacun commence, enfin, à s'interroger sur ce à quoi sert son argent, qu'il soit placé dans un livret développement durable ou dans une assurance-vie.

La directrice de Novethic compare cette démarche aux évolutions en cours dans les modes de consommation alimentaire. Comment l'aliment est-il cultivé ou fabriqué ? Contient-il des OGM ou des pesticides ? A-t-il été produit à des milliers de kilomètres ? Ces questionnements de plus en plus répandus chez les consommateurs ont permis aux produits bio d'émerger – même si les labels sont loin d'être parfaits. Et aussi le retour en grâce des productions locales, du commerce de proximité et des associations reliant consommateurs et producteurs face à la domination des grandes surfaces. Une prise de conscience similaire sur le rôle que joue son épargne devrait, espère Novethic, « tirer le marché vers le haut », et obliger banques et sociétés financières à évoluer, non seulement en terme de transparence, mais également en proposant de nouvelles offres de placements. Encore faut-il que les clients l'exigent.

Suivre son épargne à la trace

« Un véritable ISR impliquerait nécessairement des exclusions des secteurs les plus controversés : armement, pétrole et gaz, secteur minier, barrages, nucléaire, agrocarburants, monocultures à grande échelle, OGM... Le secteur pétrolier et gazier ne peut,

ses sites et à la recherche de techniques permettant une réduction des émissions de gaz.

L'autre traduction pratique de ces principes peut être la mise en place de nouveaux outillages comptables (la triple comptabilité : économique, sociale et environnementale) ou de gestion, mais aussi de codes de comportement ou de mesures de résultats.

Certains facteurs suscitent plus que d'autres un changement réussi. Une transition aura plus de chance de se réaliser :

s'il existe une pression extérieure et intérieure ;

s'il existe une vision partagée, convergente ;

s'il la firme dispose d'une certaine capacité d'évolution ;

si des programmes concrets, même modestes sont mis en place.

Il y a effectivement un petit groupe de précurseurs qui, soit ont été obligés de répondre à des crises sociales, politiques ou environnementales (c'est le cas de Shell), soit qui ont devancé la demande. Et puis il y a les « autres », ceux qui misent sur les relations publiques et qui au final ont adopté ce nouveau vocabulaire de l'entreprise responsable et du développement durable parce qu'à la mode, et ceux plus conservateurs qui tablent ouvertement sur le modèle néo-libéral. Car le changement bute notamment sur ces cadres et dirigeants tout droit sortis des *business schools* rarement progressistes, et en général proches de l'idéologie néo-libérale.

Extraits de « De nouveaux rôles pour l'entreprise », par Aurore Lalucq (IRE), <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-6858.html>. (Recension de Philippe de Woot, *Responsabilité sociale de l'entreprise, faut-il enchaîner Prométhée*, Paris, Economica, 2005)



© NILS BREMER

par exemple, être financé quelle que soit l'entreprise, en raison des dégradations de l'environnement engendrées, des pratiques de corruption, de l'impact en terme de gaz à effet de serre », estiment Les Amis de la Terre. Problème : l'exclusion sectorielle demeure très minoritaire en France (12% des fonds ISR), rétorque Novethic. « En France, il n'y a pas de véritables débats sur l'armement ou le nucléaire. Les fonds sont conçus par des sociétés de gestion, il n'est donc pas surprenant, sociologiquement parlant, qu'elles n'élaborent pas de telles offres. », regrette la fondatrice de Novethic.

En Suisse par exemple, certains fonds « développement durable » excluent l'industrie automobile et nucléaire. En France, de rares sociétés, comme la Financière de Champlain, font de même, en radiant de leurs actifs l'industrie chimique ou les fabricants d'OGM. En Allemagne, on peut décider d'investir spécifiquement dans les énergies renouvelables. Une nouvelle banque néerlandaise, Triodos banque, implantée en Belgique mais pas encore en France, propose même à ses clients de suivre leur épargne « à la trace » !

Des agences de notation un peu trop crédules

Surtout, c'est la qualité de l'évaluation « extra-financière » même qui pose problème. Les agences chargées d'évaluer les comportements des entreprises en matière sociale et environnementale se contentent le plus souvent d'une analyse déclarative. Seuls les rapports fournis par les sociétés seront décryptés, avec leur long chapitre sur leur « responsabilité sociale », leurs séduisantes plaquettes « développement durable » et leurs attrayantes pages Internet où fleurs, forêts et enfants souriants s'épanouissent virtuellement. Les visites de terrain demeurent exceptionnelles. « La démarche d'analyse de Vigeo (principale agence de notation extra-financière française, fondée par Nicole Notat, ex-dirigeante de la CFDT, ndlr), par exemple, consiste uniquement en une compilation de données publiques, provenant essentiellement de l'entreprise. L'agence de notation ne mène aucune enquête propre et ne vérifie pas ses informations », critique le rapport. Vigeo est d'ailleurs mise à l'index pour avoir constaté chez le pétrolier BP « une volonté de



réduire son impact environnemental » et l'existence « d'une démarche active en gestion de la sécurité »^[3]. Une expertise pas très perspicace juste avant l'explosion de la plateforme Deepwater Horizon dans le Golfe du Mexique. « Que Vigeo n'ait pas été bon sur BP, personne ne dira le contraire. Mais des agences de notation allemandes avaient depuis longtemps lancé des signaux d'alerte concernant la compagnie pétrolière et sa politique de réduction des investissements en matière de sécurité », réagit Anne-Catherine Husson Traoré. « Le reporting environnemental, social et de gouvernance des entreprises n'a que dix ans. Et ne dispose pas des mêmes moyens que l'analyse financière. Nous en sommes aux balbutiements. »

Tout n'est donc pas à jeter à la poubelle. Le rapport des Amis de la Terre cite même quelques « pratiques élémentaires » mises en œuvre par plusieurs banques, gestionnaires de fonds ou agences de notation, comme, en France, la Banque postale, le Crédit Coopératif, la Macif, qui calcule « l'impact carbone » de ses fonds ISR, ou l'agence Ethifinance. La démarche ISR, malgré ses contradictions, ses imperfections et ses limites, ne mérite pas forcément d'être balayée d'un revers de la main. Même si un salutaire rôle d'aiguillon est nécessaire pour éviter un « éthique washing » des acteurs financiers.

Lire l'article en ligne :

<http://www.bastamag.net/article1200.html>

NOTES

[1] Voir <http://www.financeresponsable.org/> où le rapport est téléchargeable.

[2] Le terme anglais « social » devrait davantage, dans ce cas, se traduire par « sociétal », qui permet de ne pas exclure les questions environnementales.

[3] Extrait de l'inventaire du fonds Saint-Honoré Europe SRI au 31/12/2009, Edmond Rothschild Asset Management



La Chine est-elle en train de rendre l'Afrique plus verte ?

PAR STEPHEN MARKS / DÉCEMBRE 2010



Pambazuka Press
PAMBAZUKA PRESS IS AN IMPRINT OF FAKARU BOOKS

La Chine serait-elle en train de soigner son action environnementale et sociale en Afrique ? C'est en tout cas ainsi qu'elle souhaiterait être perçue. Un exemple parlant a été le récent concours des « meilleures entreprises chinoises en Afrique » sponsorisé par le gouvernement chinois et remporté par la China Road and Bridge Corporation (CRBC).

Le but de cette récompense était officiellement de « mettre en valeur les contributions des entreprises chinoises en Afrique » ainsi que de « répondre par des faits aux critiques des pays occidentaux à l'encontre des entreprises chinoises ». Le concours, qui a été sponsorisé conjointement par l'Association de l'amitié des peuples chinois et africains (Chinese-African Peoples' Friendship's Association), Radio Chine Internationale et Africa magazine, a commencé le 22 octobre avec le lancement d'un site web de vote en ligne. Selon le site, les entreprises récompensées doivent « consacrer des ressources significatives au développement social et à l'économie locale des pays africains, respecter la responsabilité sociale des entreprises et apporter des contreparties positives aux populations locales d'Afrique ».

Une autre entreprise chinoise récompensée est la China Merchants Bank, qui a remporté le troisième « prix annuel de l'innovation bancaire verte » (Green Banking Innovation Award). Quinze des principales banques commerciales chinoises ont été jugées sur leurs investissements à l'étranger ainsi que sur les questions de gouvernance d'entreprise, telles que la transparence, les politiques environnementales et leurs mesures d'application de ces dernières. Neuf ONG écologistes chinoises se sont réunies pour organiser ce concours : Green Watershed, Friends of Nature, Institute of Public & Environmental Affairs, Green Earth Volunteers, Global Environment



© JDRUSCHKE

Institute, Civil Society Watch, China Development Brief, Green Volunteer League of Chongqing et Hengduan Mountains Research Society.

Cette tendance n'est pas nouvelle. En juillet 2009, dans ce qu'International Rivers, ONG internationale basée en Suisse, a appelé « le pas en avant le plus significatif à ce jour », les Ministères du commerce et de la protection de l'environnement chinois ont publié un avant-projet de « directives sur le comportement écologique des investisseurs chinois à l'étranger ». Ces directives insistent sur la responsabilité sociale et environnementale des entreprises et des banques chinoises à l'étranger, et prévoit la création de mécanismes d'appel pour « des projets locaux controversés ». Mais jusqu'à quel point ceci indique-t-il un réel changement prometteur dans le comportement des entreprises chinoises, et jusqu'à quel point cela représente-t-il simplement une version chinoise de l'« écoblanchiment », ou *greenwashing* en anglais, pour lequel les entreprises et les gouvernements occidentaux se sont depuis longtemps rendus célèbres ?

L'incident du 15 octobre dernier dans une mine de charbon de Zambie, où des surveillants chinois ont ouvert le feu et blessé 11 ouvriers dans le cadre d'un conflit de travail, a rappelé l'explosion dans les mines de cuivre Chambishi en Zambie où 49 travailleurs ont été tués en 2005, suivi du meurtre de 5 travailleurs par des agents de sécurité au même endroit un an plus tard.

Bien sûr, les entreprises chinoises servent souvent de bouc-émissaires, rendues responsables de l'échec des gouvernements dans l'application de leurs propres règles. Un rapport publié en juillet 2010 par l'Institut Sud-Africain des Affaires Internationales (South African Institute for International Affairs, SAIIA), trois mois avant la fusillade, a mis en avant la défaillance du gouvernement zambien en matière



de régulation, puisqu'il a placé sa confiance dans l'auto-régulation des entreprises, et l'influence des relations de connivence entre les investisseurs étrangers et les leaders locaux.

Des signes démontrant que les gouvernements africains ont tenu compte de telles critiques se sont fait jour. Pour le seul mois d'octobre, des informations ont été publiées selon lesquelles le Nigeria a fermé la succursale de la China Civil Engineering and Construction Company (CCECC) à Abuja à cause de son palmarès plus que médiocre en matière de sécurité et de santé (similaire à celui d'autres compagnies étrangères) et le Mozambique a retiré les permis de travail de trois Chinois reconnus coupables d'agressions de travailleurs et d'autres violations du droit du travail et des sociétés dans l'industrie de la construction.

Une réponse fréquente aux mises en cause de certaines entreprises chinoises des secteurs concernés est de rappeler que les conditions au sein même de la Chine ne sont souvent pas meilleures, particulièrement dans le secteur minier. Mais là aussi les choses semblent être en train de changer. Le *China Daily* a rapporté que, dans le cadre d'un programme pilote, des refuges souterrains, des capsules d'évasion et d'autres installations d'urgence ont été installés dans sept mines de charbon de la province de Shanxi. Citant le *China Youth Daily*, l'article précise qu'une mine du groupe Lu'an dans la ville de Changzhi a été la première à installer ces équipements. L'article est paru peu après le décès de 37 mineurs le 16 octobre, pris au piège par une fuite de gaz dans une mine de la Pingyu Coal & Electric Company, dans le Henan. International Rivers n'a pas ménagé ses critiques à l'encore des entreprises et du gouvernement chinois sur des problèmes comme la fusillade dans la mine de charbon. Son directeur Peter Bosshard a décrit les conditions à la mine de Collum comme « scandaleuses » et a fait remarqué que dans les investissements chinois à l'étranger, à la différence des conditions prévalant en Chine même, « museler l'opinion publique n'est généralement pas possible ».

« Si le gouvernement chinois pense sérieusement à blanchir la réputation de ses investisseurs à l'étranger concernant l'environnement, le travail et la sécurité, des recommandations et des appels ne suffiront plus. », a-t-il poursuivi. Soulignant que le gouvernement chinois est encore propriétaire des plus grandes entreprises, il a conclu « que celui-ci devrait rapidement adopter ses directives environnementales pour les investisseurs à l'étranger, qui sont restées à l'état d'ébauche depuis trop longtemps. Le gouvernement chinois devrait surveiller de plus près ses entreprises qui investissent à l'étranger, et sévir contre les investisseurs qui violent les directives chinoises et les lois locales. »

D'après ces déclarations, on pourrait penser qu'International Rivers est le genre « d'ONG occidentale » que la Chine adore détester. Mais comme Peter Bosshard l'a souligné lors d'un récent séminaire sur les aspects environnementaux de l'engagement de la Chine dans les pays à faible revenu, le gouvernement chinois souhaite que les entreprises chinoises à l'étranger soit des acteurs responsables et est à l'écoute des experts occidentaux sur les bonnes manières de mettre en œuvre des directives environnementales.

International Rivers a été invité à conseiller l'Eximbank et Sinohydro sur leurs politiques environnementales, et Sinohydro a adopté les recommandations soumises en matière de gestion des plaintes. L'ONG écologiste gabonaise Brainforest a enregistré une victoire lorsqu'en réponse à leurs inquiétudes, Eximbank a suspendu



son soutien à un projet massif d'exploitation d'un filon de fer couplé à un barrage hydroélectrique, une ligne de chemin de fer et un port, qui aurait violé les directives environnementales et dévasté un parc national.

En revanche, Sinohydro continue à construire le très critiqué barrage Gibe 3 en Éthiopie qui, selon ses critiques, viole les lois locales, et la plus grande banque du monde, l'Industrial and Commercial Bank of China, vient d'accorder un prêt de 500 millions de dollars aux entreprises chinoises afin d'acheter des équipements pour ce projet.

Les pessimistes y verront une preuve de la théorie de « l'écoblanchiment ». Mais il pourrait être plus réaliste, et plus constructif, de voir cela comme un aspect de la lutte globale entre les acteurs qui, au sein des gouvernements et de la société civile, sont conscients de la nécessité d'appliquer des normes environnementales, et les entreprises axées sur le profit, quel qu'en soit le propriétaire, qui couperont toujours au plus court quand elles le pourront.

Comme l'a remarqué Peter Bosshard durant le séminaire de l'IDS, au moins le gouvernement chinois soutient les démarches des ONG écologistes chinoises pour encourager les entreprises chinoises à appliquer les lois et les normes chinoises dans leurs opérations à l'étranger : « Vous n'iriez pas bien loin en Suisse en essayant d'obtenir des entreprises suisses qu'elles appliquent la loi suisse à l'étranger, ni aux États-Unis. »

Lire l'article en ligne :

<http://www.rinoceros.org/article10085.html>

Stephen Marks est le coordinateur du projet de l'association Fahamu « Chine en Afrique ». Chercheur et écrivain spécialiste de l'impact du développement économique et des questions environnementales sur la société civile, il a travaillé comme consultant pour de nombreux projets internationaux. La version originale de cet article a été publiée en anglais par Pambazuka. Il a été traduit par Virginie de Amorim, traductrice bénévole pour rinoceros.

04

DEVANT LES TRIBUNAUX



Shell au Nigéria : la lutte pour la responsabilité

BEN AMUNWA / FÉVRIER 2010



Ben Amunwa étudie comment l'issue du procès Wiwa contre Shell affecte la crise en cours dans le Delta du Niger, ainsi que les implications du règlement judiciaire pour les droits humains, la justice environnementale et le contrôle des ressources dans la région.

Le règlement judiciaire du procès emblématique Wiwa contre Shell en juin 2009 a marqué une petite mais importante étape pour la douzaine de plaignants impliqués. Ils accusaient Shell de complicité de violations des droits humains, parmi lesquelles des crimes contre l'humanité, des exécutions sommaires, des tortures et des détentions arbitraires. Les abus ont eu lieu pendant la répression militaire des années 90, lorsque 300 000 personnes de la communauté minoritaire Ogoni se sont mobilisées derrière l'écrivain et activiste Ken Saro-Wiwa pour protester contre les dévastations environnementales et sociales causées par Shell, Chevron et les autres compagnies opérant dans la région pétrolière du Delta du Niger. Ces manifestations furent les plus importantes jamais vues contre les compagnies pétrolières. En conséquence, Shell s'est engagé avec les militaires nigériens dans une campagne de violence aveugle en Ogoniland, culminant dans l'exécution sommaire de Saro-Wiwa et de huit autres activistes le 10 novembre 1995.

Pendant les 12 années suivantes, une bataille juridique s'est engagée au Tribunal du District de New York. Les avocats des plaignants ont rassemblé un dossier substantiel des pièces à conviction, incluant des mémos confidentiels de la compagnie, des emails et des dépositions de témoins, mettant en lumière la complicité de Shell dans les violations des droits humains commises en Ogoniland. Des illustrations vives de l'étroite relation entre Shell et les militaires ont finalement été rendus publiques dans le sillage du procès, dans le cadre duquel Shell a finalement accepté de payer 15,5 millions de dollars US aux plaignants.



© ITZAFINEDAY

Agissant dans les coulisses se trouvait Osamede Okhomina, un cadre du secteur pétrolier défiant les stéréotypes. Il est originaire du Delta du Niger et est titulaire d'un Master de philosophie de l'Université de Cambridge. Son entreprise, Energy Equity Resources (EER), basée sur le papier dans la Marble Arch à Londres et à Victoria Island, Lagos a joué le rôle d'intercesseur dans la négociation du règlement judiciaire à du procès Wiwa. EER a aidé les deux parties à mettre en place le Kiisi Trust, un fonds de 5 millions de dollars US créé grâce avec l'argent du règlement, pour « des initiatives en Ogoniland de dotations éducationnelles, de développement des compétences, de développement agricole, de programmes pour les femmes, de soutien aux petites entreprises et d'alphabétisation des adultes ».

Un court communiqué d'EER publié le jour du règlement indique : « M. Okhomina a insisté ... sur l'importance qu'EER accorde à la création d'un fonds en fiducie permettant aux

Le procès des Ogoni du Nigéria contre Shell, un cas exemplaire

Pour porter plainte contre la compagnie pétrolière, les représentants du peuple Ogoni, ont eu recours à la justice américaine. En effet, aux États-Unis, l'*Aliens Tort Claims Act* (ATCA) – une loi datant du XVIIIe siècle et qui a été remise à l'ordre du jour dans les années 80 (affaire *Filártiga c/ Peña Irala*) - permet à la victime d'une violation grave des droits de l'homme de chercher réparation à travers une procédure civile, même si la violation

n'a pas eu lieu sur le sol américain. Pour dénoncer les agissements de Shell, des représentants du peuple Ogoni ont donc pu déposer une plainte devant la justice américaine par le biais de l'*Aliens Tort Claims Act* (ATCA). Et, le 8 juin 2009, ils ont obtenu un succès important : la compagnie pétrolière Shell s'est engagée à leur verser 15,5 millions de dollars de dédommagement. Shell n'aura pas été condamné par la cour de District de New York, puisque



communautés locales de profiter directement des bénéfices de la production pétrolière... EER croit que cette approche offre un avenir meilleur à l'ensemble des personnes concernées, et il espère que sa contribution à la résolution de ce procès sera vue en ce sens. » C'est probablement une source de soulagement que cette contribution d'EER se soit vite évanouie dans la tempête médiatique qui a englouti Shell. Cependant, l'attitude d'EER, une compagnie de prospection pétrolière et gazière bien moins importante, mérite d'être considérée.

La mise en place de « fonds en fiducie » (*trust funds*) dans le Delta du Niger est un type de réponse émergent à ce que l'UNDP appelle la « scandaleuse » situation de développement de la région. Malgré leur échelle limitée, ils pourraient avoir davantage de potentiel que les piles de projets de développement communautaires abandonnés qui avaient été initiés par Shell et les autres groupes pétroliers.

Pendant plus d'une décennie, ces compagnies ont utilisé la « philanthropie stratégique » pour acheter le consentement des communautés où elles extraient le pétrole et le gaz. Suite à l'exécution de Saro-Wiwa et au naufrage du Brent Spar (silo flottant de stockage de pétrole (ndt)), Shell a pris conscience du besoin de restaurer son image globale, ce qui a mené à l'invention de la « Responsabilité sociale des entreprises » (RSE). Aujourd'hui, l'échec de la RSE dans le Delta du Niger est un secret de polichinelle. En 2001, une étude des projets communautaires de Shell a montré que sur les 80 initiés, 20 n'existaient pas, 36 étaient partiellement mis en œuvre et seulement 25 fonctionnaient de manière efficace. Malgré cela, Alice Ajeh, la directrice des relations internationales de Shell au Nigeria, basée à La Haye, croit que la RSE est la réponse. Confrontée à une marée d'emails protestant contre les pratiques de Shell au Nigeria, elle insiste sur le fait que Shell a dépensé 242 millions de dollars US l'an dernier pour le développement des communautés – « le plus important investissement communautaire réalisé par Shell dans le monde. » Pendant son séjour à Port Harcourt, un rapport confidentiel de WAC Global Services pour Shell concluait que ces investissements créaient des « inégalités sociales » et augmentaient les conflits et la violence au lieu de bénéficier aux communautés.

Même en supposant qu'une partie des projets de développement communautaire de Shell existe et fonctionne effectivement, ceux-ci ne sauraient compenser les dévasta-

le procès a été suspendu un jour avant son ouverture, suite à l'accord financier négocié par la compagnie... N'empêche, Shell aura vu toutes ses tentatives pour déclarer le cas « non valable » devant la justice américaine déboutées. Et n'aura eu comme seule porte de sortie à un procès public qu'un accord financier conséquent qui constitue aux yeux de beaucoup une sorte de demi-aveu.

Ce cas montre que pour obtenir réparation, les victimes d'abus des droits humains commis par les entreprises

transnationales – et leurs filiales - ont besoin de juridictions internationales, de procédures de consultations claires et de voie de recours. Si un cadre légal et des voies de recours efficaces existaient au niveau international et si le débat au sein des Nations-unies progressait avec des propositions concrètes, les victimes d'abus n'auraient plus besoin de recourir à l'ACTA, une loi datant du XVIIIe siècle...

Source: Chantal PEYER, Daniel HOSTETTLER, Pain pour le prochain, <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8149.html>, Décembre 2009



tions sociales et environnementales illégales causées par les marées noires récurrentes causées par la compagnie, le torchage du gaz et sa sur-dépendance envers les forces de sécurité nigérianes.

Bien que l'ensemble des problèmes de ces régions ne puisse évidemment pas être attribué à la compagnie, les activités de Shell exacerbent clairement l'insécurité, la corruption et la pauvreté.

Les forces de sécurité gouvernementales sont souvent à la solde des compagnies pétrolières internationales ; or ces mêmes forces sont responsables d'un nombre inconnu d'exécutions sommaires, d'assassinats, de torture et de détentions. D'après une organisation locale de défense de droits, le Centre pour l'Environnement, les Droits de l'Homme et le Développement (CEHRD), pas plus tard qu'en décembre 2009, des soldats armés chargés de surveiller un distributeur de Shell à K-Dere en Ogoni, ont torturé un homme et sa femme, les battant sévèrement avec la crosse de leurs pistolets et des fouets, jusqu'à ce qu'ils vomissent du sang. Ces agissements sont réguliers de la part des forces de sécurité payées, nourries et logées par Shell.

Le Delta du Niger n'est en aucun cas une économie « pauvre ». Des profits abasourissants sont pompés dans ses criques par Shell, Chevron et les autres compagnies sur une base journalière. Le FMI estime que le Nigéria a gagné 75 milliards de dollars US en revenus pétroliers entre 2004 et 2007. Pourtant, la région du Delta est appauvrie par des décennies d'une corruption battant tous les records à tous les niveaux de l'élite politique nigériane, un vol continu bénéficiant de l'assistance des multinationales pétrolières et des banques occidentales.

Cette semaine, la Police Métropolitaine poursuit les proches de l'ancien gouverneur du Rivers State James Ebori pour l'avoir aidé à blanchir 30 millions de dollars US entre 2005 et 2007. Parmi ses actifs gelés se trouvent des fonds issus d'un contrat lucratif de la compagnie d'Ibori, Mex Engineering, pour la fourniture de péniches aménagées à Chevron et Shell. Scotland Yard suspecte que ce contrat cache une affaire de corruption,

Pétrole des multinationales, États-Unis et Nigéria : un contraste à l'état brut

Suite à la catastrophe écologique provoquée par l'explosion de la plateforme de forage Deepwater Horizon de BP, la multinationale pétrolière a été immédiatement sommée par le gouvernement états-unien de procéder à un dédommagement approprié. La réaction musclée de l'administration Obama vis-à-vis de BP et Deepwater Horizon est absolument à l'opposé de l'absence de protection officielle, au Nigeria, des habitants du delta du Niger confrontés à un autre géant du pétrole, Shell. D'un côté, on a le chef d'une super-puissance (lui-même pleinement

conscient des attentes du public états-unien) qui, sous le feu des projecteurs des médias du monde entier, souligne avec vigueur les responsabilités de la multinationale, et de l'autre on a une région absolument dépourvue de la moindre volonté politique de protéger sa propre population.

La réaction à la marée noire de Deepwater Horizon dans le Golfe du Mexique a attiré l'attention sur les différences notoires de protection et de droits pour les populations et leur environnement quand elles se trouvent à proximité immédiate d'installations



mais les entreprises le nient. Malgré l'opposition politique et une tentative du parlementaire conservateur Tony Baldry pour obstruer les poursuites au Royaume-Uni, le procès devrait avoir lieu au tribunal de Southwark Crown à Londres et pourrait révéler des faits préjudiciables liés au contrat.

Avec des compagnies pétrolières et tous les échelons du gouvernement nigérian largement embourbés dans la corruption, il y a besoin de mécanismes plus transparents et indépendants pour contrôler et tracer les revenus pétroliers. Les fonds fiduciaires comme le Kiisi Trust pourraient constituer un moyen pragmatique et temporaire de s'assurer que les communautés des villages bénéficient de leurs ressources.

Cependant, les fonds fiduciaires ne peuvent rien en ce qui concerne l'injustice fondamentale qu'illustre le procès Wiwa – les violations des droits humains par les compagnies pétrolières. La production pétrolière reste intimement liée à de choquantes violations des droits de l'homme. Comme l'a déclaré Saro-Wiwa au jury qui le condamna à mort : « Les militaires n'agissent pas seuls. Ils sont soutenus par un troupeau de politiciens, avocats, juges, universitaires, hommes d'affaires, tous cachés... »

Le procès Wiwa a montré le « pouvoir de la mémoire contre l'oubli ». Tant que les compagnies pétrolières continueront à conduire leurs affaires sur le dos des droits humains, elles seront toujours en dernière instance démasquées, tenues pour responsables et forcées à réparer.

Lire l'article en ligne :

<http://www.rinoceros.org/article10170.html>

Ben Amunwa

est le coordinateur de la campagne Remember Saro-Wiwa de PLATFORM.

La version originale de cet article a été publiée en anglais par Pambazuka. Il a été traduit par Abel Page, traducteur bénévole pour rinoceros.

de production de pétrole, selon la partie du globe qu'elles habitent. Tandis que toute la force de frappe du gouvernement de la super-puissance de la planète s'est mobilisée pour faire ployer BP sous les projecteurs des médias mondiaux, les Nigériens du delta du Niger continuent de pâtir d'une dégradation de leur environnement, de ne retirer absolument aucun bénéfice de l'extraction du pétrole et d'être soumis à une répression violente dans un cadre totalement dépourvu de mécanismes de protection efficaces.

Suite à une catastrophe écologique majeure aux États-Unis et face à leur réticence croissante à dépendre du

pétrole du Moyen-Orient, plutôt que de souligner la raréfaction du pétrole sur notre Terre et l'indispensable solidarité qui découlerait d'une régulation efficace au niveau mondial, il est fort possible que Deepwater Horizon accentue en fait la pression pour extraire du pétrole dans les pays africains dont le gouvernement n'aurait pas la volonté politique de défendre sa population ou même d'oeuvrer dans l'intérêt bien compris de ses habitants.

Alex Free, Pambazuka.

Lire la suite :

<http://www.rinoceros.org/article9547.html>



L'héritage de Bhopal : repenser la responsabilité des entreprises

PAR SUNITA NARAIN / JUIN 2010



Plusieurs jours après que le Président Barack Obama a violemment attaqué la compagnie pétrolière British Petroleum (BP), affirmant qu'il ne la laisserait pas spolier la population suite à la marée noire, c'est précisément ce qu'a fait le tribunal de Bhopal avec les victimes de la plus grande catastrophe industrielle mondiale.

Après 25 longues années, le tribunal a prononcé son jugement dans l'affaire pénale contre Union Carbide et sa filiale indienne, sur les charges de négligence et de responsabilité. Il reconnaît certes coupables sept cadres d'Union Carbide India, mais pour des infractions mineures de blessures involontaires – équivalant à un accident de la route – et acquitte les principaux accusés de l'entreprise parente américaine.

Le jugement, universellement qualifié de parodie de justice, a pourtant été bien accueilli par le Gouvernement des États-Unis qui considère que ce verdict met un terme à toutes les plaintes déposées contre sa multinationale Union Carbide, une victime « malchanceuse ». Il ne fait aucun doute que dans cette affaire les victimes ont été totalement abandonnées par l'État indien, au niveau du Gouvernement comme de la Justice. Il est hautement significatif que le Ministre de la Justice de l'Union indienne l'ait admis en constatant avec tristesse que « la Justice a été enterrée dans l'affaire de Bhopal ».

Il est communément admis que la Cour Suprême a tout d'abord commis une grave erreur en 1989 en fixant le montant total des dommages, au civil et au pénal, à la somme dérisoire de 470 millions de dollars (elle a réouvert l'affaire pénale en 1991).

Puis, en 1996, la Cour Suprême a décidé de ne pas retenir les charges pénales correspondant à la section 304b (culpabilité d'homicide entraînant une punition maximale de 10 ans d'emprisonnement) pour ne conserver que celles moins graves de la section



© OPENMEDIABOSTON

304a, négligence ayant entraîné la mort, correspondant notamment aux accidents de la circulation et limitant les dommages et intérêts ainsi que la durée d'emprisonnement. Dans toute cette histoire, la Cour a été étrangement silencieuse sur la gestion de l'aide apportée aux victimes et sur le manque de recherche médicale et de traitements.

La Cour Suprême, connue pour prendre le parti des victimes environnementales, a été également hésitante sur ce qu'il convient de faire du site abandonné de l'usine, rempli des déchets contaminants toxiques que l'entreprise a laissés derrière elle. Le tribunal n'a fait qu'aggraver et sceller ces erreurs avec un jugement qui blesse encore plus les victimes (si cela est possible) que la nuit mortelle et terrible où la ville a vu des milliers de morts. Bhopal, c'est une honte. Bhopal, c'est aussi ce que ce pays, en fait tous les pays, doivent faire concernant la responsabilité des entreprises face à l'imprévisible. En 1984, lorsque le gaz mortel de l'usine de pesticides a atteint Bhopal, tuant et mutilant des milliers d'habitants, personne n'avait vu ou imaginé une telle catastrophe. La question de la responsabilité a été étouffée, en grande partie parce qu'il s'agissait d'une entreprise américaine. Personne ne voulait s'en prendre à ce poumon industriel, même en ces temps de relative innocence.

Le montant fixé pour réparer la catastrophe, qui n'est pas terminée puisque des vies continuent à s'éteindre et les maladies à ne pas être soignées, est inférieur à ce qui a été décidé dans la catastrophe de l'Exxon Valdez qui a eu lieu quelques années plus tard en 1989. Lors de cette marée noire qui a touché les côtes de l'Alaska aux États-Unis, le prix payé par l'environnement naturel, la flore et la faune, a été évalué au double de ce qui est payé pour les milliers de vies humaines perdues ou mutilées à Bhopal, soit un milliard de dollars US d'amendes et de dommages économiques.

Mais les intérêts pétroliers américains ne sont pas du menu fretin. En 1990, après Exxon



Valdez, la loi sur la pollution pétrolière est adoptée aux États-Unis. Elle plafonne la responsabilité des dommages économiques causés par les marées noires à seulement 75 millions de dollars. Aujourd'hui cette limite est devenue un point de contentieux dans le pays, alors que les États-Unis découvrent qu'ils n'ont jamais anticipé une catastrophe telle que celle de BP, à savoir une fuite émanant d'un puits de pétrole situé si profond dans l'océan qu'aucune intervention humaine n'est possible.

Aujourd'hui, le Sénat américain veut annuler ce plafonnement. Sinon, il lui faudra prouver que la fuite de BP était le résultat d'une négligence grave et délibérée et/ou de la non-conformité aux réglementations. Le Sénat sait que cela sera difficile à établir compte tenu des procédures judiciaires du pays. Le Président des États-Unis affirme également qu'il ne s'agit pas de non-conformité aux réglementations mais que ces dernières ont été assouplies et diluées en raison de la « relation particulière qui existe entre les groupes pétroliers et le Gouvernement ».

C'est donc le bon moment pour demander au Gouvernement indien de repenser la loi sur la responsabilité civile pour les accidents nucléaires, qu'il veut présenter au Parlement. Cette loi limite la responsabilité de l'opérateur à 5 milliards de roupies (100 millions de dollars) par accident, avec des dommages supplémentaires d'environ 23 milliards de roupies (480 millions de dollars) à la charge du Gouvernement. Ce montant est encore inférieur à ce qui a été payé dans le cas de Bhopal, un montant déjà ridiculement bas ; cette somme est une plaisanterie quand il s'agit d'un accident nucléaire.

Les entreprises américaines ayant un intérêt dans le nucléaire veulent à tout prix que l'Inde adopte cette loi. Cela limitera leur responsabilité et réduira ainsi leur couverture assurantielle et leurs coûts. Ce n'est donc pas une surprise si la réponse officielle des États-Unis au jugement de Bhopal mentionne cette loi et exprime son souhait que le Gouvernement indien ne fasse pas le lien entre les deux.

Mais le lien existe bel et bien. La question de la responsabilité doit être établie et elle doit l'être sur la base des coûts totaux. Ce n'est qu'alors que nous pourrons croire ces entreprises qui veulent nous vendre des technologies futures et à haut risque. Après la honte de Bhopal, nous ne pouvons rien accepter de moins.

Lire l'article en ligne :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8491.html>

L'Équateur et le pétrole, de Texaco à Yasuní

FÉVRIER 2011

Les peuples de l'Amazonie équatorienne attendaient ce jugement depuis plus de dix-sept ans. Il est tombé la semaine passée : l'entreprise nord-américaine Chevron Texaco a été reconnue coupable de pollution massive entre 1964 et 1990, et condamnée à la plus lourde amende environnementale de l'histoire : 9,5 milliards de dollars (9 milliards de francs). Jamais une peine aussi élevée n'avait été infligée par un tribunal à une compagnie pétrolière. Elle dépasse par exemple les 4,5 milliards de dollars initialement imposés à ExxonMobil pour la marée noire de l'Exxon Valdez en Alaska en 1989.

Les peuples autochtones victimes de la transnationale attendaient depuis 1993 que justice soit rendue. (...) Mais la patience et la capacité de résistance des populations affectées, plus de 30 000 personnes, ont été finalement récompensées. Chevron Texaco a été notamment reconnue coupable d'avoir déversé plus de 69 milliards de litres d'eaux contaminées dans les rivières amazoniennes des provinces de Sucumbíos et Orellana. Selon les juges équatoriens, des milliers d'indigènes ont ainsi été affectés par des niveaux élevés de toxicité dans le sol et l'eau.

Pour Alberto Acosta, ministre de l'Énergie du gouvernement de Rafael Correa entre janvier et juin 2007, ce jugement envoie un message important à l'industrie pétrolière : « Il s'agit d'un sévère avertissement adressé à toutes les compagnies opportunistes, qu'elles soient pétrolières ou minières, sur ce qui peut arriver si elles continuent à détruire la nature et les vies humaines. » Un drame généralement lié à toutes les politiques extractivistes : « On ne tient pas compte des impacts sociaux et environnementaux, qui sont toujours énormes. C'est de ce génocide vécu par les populations amazoniennes qu'a d'ailleurs surgi la proposition Yasuni-ITT : en échange d'un engagement financier de la communauté internationale et du gouvernement équatorien, laisser le pétrole dans le sous-sol de ce parc national pour préserver la biodiversité et l'existence des populations indigènes. C'est une proposition pour changer l'histoire. » Et pour ne plus jamais vivre un désastre de l'ampleur de celui provoqué par Texaco.

Extraits de Bernard Perrin, « L'Équateur met fin à l'impunité des transnationales du pétrole » lire l'article dans son intégralité : <http://www.cadtm.org/L-Equateur-met-fin-a-l-impunite>



L'histoire de David contre Goliath

SALIEM FAKIR / JUILLET 2010



Les organisations de la société civile continuent de faire contrepoids aux méfaits des grandes entreprises

Des organisations citoyennes et associatives dévouées, luttant contre le manque de temps et le désintérêt du public, se coltinent à des grandes entreprises qui investissent des sommes démesurées dans leurs relations publiques. Ces grandes sociétés mènent une guerre inlassable pour leur image publique, déboursant beaucoup d'argent pour paraître vertueuses et irréprochables.

Étant donné leur pouvoir étendu, ces sociétés, œuvrant avec une malveillance délibérée à l'égard de l'intérêt général, ont tendance à inonder les médias de leur propagande, ce qui contraste fortement avec les maigres ressources des acteurs associatifs, luttant pour un monde meilleur et plus juste.

Mais ces mécaniques bien huilées et bien financées de relations publiques, même si elles induisent une asymétrie de pouvoir entre les entreprises et les ONG, ont aussi leur revers : celui de prédisposer les entreprises à la complaisance. Ainsi, comme BP l'a prouvé récemment, il arrive même aux PDG, en apparence si invincibles, de devenir maladroits et d'enchaîner les bourdes.

Dès qu'ils pensent être couverts, un scandale éclate et les surprend à l'improviste.

Mais lorsque les scandales éclatent, la lutte s'intensifie. L'assaut est lancé non plus seulement par la petite organisation civique menant son grand combat toute seule dans son coin, mais par la horde de tous ceux qui ont eu un quelconque différend avec cette société. Même les actionnaires perdent confiance, et des entreprises cotés en bourse doivent affronter leur pire cauchemar : une baisse catastrophique de la valeur des actions.

Ceci est la nature même de la guérilla médiatique. Ne soyez jamais trop sûr, tant que vous n'êtes pas vraiment sûr. L'asymétrie de pouvoir est vite corrigée. Lorsque cela arrive, le temps s'écoule vite et semble jouer en défaveur des entreprises.



Alors que la marée noire de BP nous occupait fortement l'esprit, deux cas récents de méfaits commis par de grandes entreprises, révélés par une coalition d'ONG locales et internationales, sont restées relativement inaperçus. Pourtant, comme ils relèvent de la protection de l'intérêt général, ils sont importantes à signaler.

Ces affaires ont mis en lumière les travaux du Centre africain pour la biosécurité (African Centre for Biosafety, ACB) et de Natural Justice, qui ont mis en cause des cas de biopiraterie, dans deux dossiers distincts, de la part de la firme pharmaceutique multinationale Schwabe, basée en Allemagne, et du géant de l'alimentation Nestlé. Dans leurs récentes révélations la biopiraterie dont se rendent coupables les multinationales, ces deux organisations défendaient deux principes fondamentaux de la Convention sur la diversité biologique — celui du « consentement éclairé préalable » et celui du « partage des avantages ». Les brevets sont importants car ils renforcent la valeur ajoutée d'une entreprise et la confiance de ses investisseurs. D'où la course désespérée des entreprises pour en enregistrer le maximum.

L'ACB, alliée à la Déclaration de Berne, une association sans but lucratif établie en Suisse, a intenté un procès contre l'Office européen des brevets qui a accordé illégalement quatre licences à Schwabe.

Schwabe a déposé une demande de brevet sur deux espèces de plantes pelargonium. ACB a remis en question la déclaration de Schwabe prétendant que son processus pour parvenir aux extraits contenant les propriétés médicinales du pelargonium était « novateur » (une condition pour prétendre à un brevet). ACB affirmait que Schwabe, en réalité, n'aurait pas pu avoir connaissance des propriétés médicinales des plantes sans le savoir apporté par les guérisseurs traditionnels.

Les communautés du Cap-Oriental utilisent la plante depuis très longtemps comme un remède traditionnel contre la toux. Commercialisée sous la marque Umckaloabo, elle est également vendue en Europe en tant que médicament naturel.

Face à l'opposition organisée par ACB et ses alliés, Schwabe a retiré les applications du brevet. Si le brevet avait été déposé, il aurait essentiellement empêché l'utilisation du remède traditionnel, Umckaloabo, en Europe.

Il y a eu une copie conforme de l'affaire Schwabe avec Nestec, une filiale scientifique de Nestlé. Nestec a déposé cinq brevets sur les extraits de rooibos et de honeybush, principalement à des fins de traitement des troubles inflammatoires comme l'arthrite rhumatoïde et à des fins cosmétiques.

Nestlé joue également un rôle prépondérant dans le secteur cosmétique. Il détient 30,5% de L'Oréal, dont la part de marché s'élève à 18 milliards de dollars américains. Les brevets sur le rooibos et l'honeybush correspondaient à une stratégie de création de nouvelles gammes de produits pour le marché en plein essor des remèdes naturels.

Comme Schwabe, Nestlé a revendiqué la découverte d'un extrait « novateur » grâce à l'invention d'un nouveau processus pour le dériver, d'où la demande de brevet.

Mais le rooibos est endémique en Afrique du Sud, au sens où pousse uniquement dans les montagnes du Cederberg dans le Cap-Occidental, et ses bienfaits sont de notoriété publique depuis de longues années.

Natural Justice a remis en question la véracité des déclarations de Nestlé quant à son innovation. Les propriétés médicinales et cosmétiques du rooibos, au moins, sont connues depuis des lustres : d'abord par le peuple des Khoisans, et plus tard par les colons européens eux-mêmes, qui consommaient le rooibos, entre autres raisons, comme alternative au thé noir.



Natural Justice pense que Nestlé, contrairement à Schwabe, ignorait totalement les lois nationales, déléguant à son fournisseur la responsabilité de s'assurer du respect du droit national.

Cela va à l'encontre des propres codes de bonne gouvernance de Nestlé et de son engagement vis-à-vis du public que l'entreprise vérifie l'honnêteté de ses fournisseurs. Avant d'obtenir un brevet, tout processus doit avoir au moins l'autorisation du pays d'origine et un contrat pour en faire bénéficier la population locale.

Contrairement à la marée noire de BP, qui est publiquement visible (impossible d'ignorer les cadavres d'oiseaux et de poissons), la biopiraterie s'accomplit clandestinement dans de lointains laboratoires, à l'insu du grand public. Sa détection nécessite un engagement passionné et des talents d'investigation.

Ce rôle est joué par des organisations civiques aussi petites que déterminées. Souvent animées par deux ou trois personnes, elles font pourtant partie d'un réseau d'ONG nationales et mondiales travaillant de concert, parfois comme une toile d'araignée et à d'autres moments comme un essaim de guêpes prêtes à piquer.

Peut-être l'ancrage populaire de ces organisations est-il superficiel en raison de leurs modestes revenus, mais elles défendent l'intérêt général et s'appuient sur les médias et sur Internet pour diffuser leurs recherches et faire entendre leurs opinions.

Elles sont souvent accusées de manquer de représentativité. Elles l'admettent volontiers. Ce ne sont pas des partis politiques, mais plutôt des défenseurs de l'intérêt général. Dans le cas de BP également, c'est le journalisme d'investigation d'une ONG des USA, ProPublica, qui a pu mettre en évidence que l'incident du golfe du Mexique n'était pas un cas isolé, même si BP cherchait à le dépeindre ainsi.

Depuis au moins dix ans, BP négligeait ouvertement les risques et se moquait des normes de sécurité, causant la mort de plusieurs employés dans divers accidents aux USA. Le principe était de réduire les coûts de l'entreprise afin de doper le bilan.

Qu'arriverait-il si des organisations à l'esprit civique n'existaient pas, comme le souhaiteraient certaines entreprises ?

Eh bien, il y aurait une énorme lacune dans la conscience et la compréhension du grand public. Leur savoir est un bien commun, dont la valeur collective dépasse largement ce que nous sommes souvent en mesure de comprendre. Sans ces biens communs, certains intérêts généraux d'équité, de justice et de moralité seraient une denrée rare et pour cette raison, nous serions bien plus pauvres.

Ce fait, à lui seul, éclaire les raisons qui poussent les entreprises à dépenser de telles sommes dans leurs relations publiques, pour gérer leur image, bloquer la publicité défavorable, se défendre contre les plaintes ou tenter d'affaiblir les organisations civiques en les poursuivant en justice.

Et quand bien même nous manquons de ressources, de temps, ou d'expertise pour défendre la moralité publique, soyons sûrs que les entreprises ont un autre frein dissuasif : la population tourne le dos aux marques qui se comportent mal.

La sensibilité morale, ancrée en chacun de nous, suscite toujours l'espoir qu'il nous est possible de créer un monde meilleur.

Lire en ligne :

<http://www.rinoceros.org/article9537.html>

Saliem Fakir est un écrivain indépendant résidant à Cape Town. Ce texte, publié originellement en anglais par SACSIS, a été traduit par Katia Bruneau, de la traductrice bénévole pour rinoceros.



Un code de conduite mensonger = une publicité trompeuse

JANVIER 2011



Paris, le 6 janvier 2001 - Les associations Peuples Solidaires et SHERPA ont déposé ce jour un recours auprès de l'Autorité de régulation professionnelle de la publicité (ARPP)^[1], afin de faire reconnaître que le code de conduite de la multinationale américaine Disney constitue une publicité de nature à induire les consommateurs en erreur.

Le 8 novembre 2010, nos associations avaient déposé une plainte auprès de cette même autorité contre le « Code de conduite pour les fabricants » de Disney pour manquement aux règles professionnelles relatives aux messages publicitaires, en faisant valoir le caractère mensonger des informations diffusées dans ce texte « éthique ».

Dans son « Code de conduite pour les fabricants », la Walt Disney Company garantit en effet « une conduite éthique et responsable en ce qui concerne toutes [ses] opérations », « dans chaque partie du monde », et « le respect des droits de l'individu dans tous les cas »^[2]. Elle assure que « tous les fabricants des produits Disney » sont tenus de les concevoir dans le respect de normes sociales exigées par l'entreprise^[3]. Or, diverses enquêtes menées en Chine depuis 2005 par les associations SACOM et China Labor Watch et relayées en France par l'ONG Peuples Solidaires attestent d'une réalité bien éloignée de celle présentée par Disney dans son Code de conduite : « heures supplémentaires excessives et forcées, salaires de misère, conditions de sécurité déplorables, absence de sécurité sociale ... les conditions de travail des ouvriers-ères qui fabriquent les jouets Disney en Chine sont en totale contradiction avec le code de conduite de la multinationale » déplore Fanny Gallois, en charge de la campagne « C'est pas du jeu ! » chez Peuples Solidaires^[4].



© SYLVIANISM1

Dans un courrier daté du 3 décembre 2010, l'ARRP a rejeté notre requête au motif que le « Code de conduite pour les fabricants » élaboré par Disney afin d'expliciter ses exigences vis-à-vis de ses fabricants (...) ne constitue[rait] pas une publicité et n'entre[rait donc] pas dans les compétences du Jury. »

Nous rejetons catégoriquement cette analyse. « Il est évident que de plus de plus de consommateurs accordent une importance accrue aux conditions sociales de fabrication des produits qu'ils achètent ou encore au bilan carbone ; et que les communications éthiques des entreprises visent précisément à orienter le choix des consommateurs en répondant à ces nouvelles attentes », explique Céline Etre, juriste au sein de l'association Sherpa.

Sacom, une organisation d'étudiants chinois qui dénoncent les entreprises sous-traitantes de Disney, à Shenzhen

La Sacom est une ONG créée en 2000 et officialisée en 2001 par des étudiants. Ses objectifs sont de contrôler les transnationales, aider les travailleurs à acquérir des droits, notamment syndicaux, développer une expertise sur les chaînes d'approvisionnement et créer des liens de solidarité avec les organisations de défense des droits des travailleurs sur le plan national et international. Pour cela, la Sacom mène des campagnes en direction des

consommateurs et des étudiants, conduit des recherches et des enquêtes auprès des travailleurs et travailleuses.

La campagne principale que mène la SACOM est dirigée contre Disney. Cela fait trois ans que les violations graves des droits des travailleurs qui fabriquent des jouets pour Disney sont dénoncées. Une grande manifestation a notamment été organisée en 2005 et quatre rapports d'enquête publiés en septembre, octobre, novembre et décembre 2007



Il s'agit d'un recours tout à fait inédit puisqu'à ce jour, cette autorité administrative indépendante n'a jamais expressément été saisie sur la question de savoir si les codes de conduite sont soumis aux règles déontologiques de la publicité. Cependant, en interjetant appel, les associations SHERPA et Peuples Solidaires espèrent faire évoluer la position de l'ARPP sur cette question. Il est temps que les engagements éthiques des multinationales cessent d'être fallacieusement invoqués à des fins marketing.

Lire l'article en ligne :

<http://www.peuples-solidaires.org/communique-code-de-conduite-mensonger-publicite-trompeuse/>

NOTES

[1] L'ARPP, ex BVP, est un organisme de régulation visant à promouvoir une publicité saine, véridique et loyale ainsi qu'une communication responsable. Plus d'informations : <http://www.jdp-pub.org/>

[2] http://corporate.disney.go.com/media/corporate/compliance/languages/French_5771_COC_w_En_template.pdf

[3] Ces normes portent sur le travail infantile, le travail involontaire, la contrainte et le harcèlement, la non-discrimination, la négociation collective, la salubrité et la sécurité, les conditions de la rémunération ainsi que le respect de la législation internationale et locale.

[4] Plus d'infos à l'adresse électronique suivante : <http://www.peuples-solidaires.org/enquetes-chez-les-sous-traitants-de-disney-en-chine/>

révèlent les conditions de travail des travailleurs de quatre usines sous-traitantes de Disney en Chine. Ces rapports font une nouvelle fois appel à la direction de la multinationale pour qu'elle accepte d'assumer ses responsabilités. Les droits des travailleurs et travailleuses de ces usines sont bafoués malgré la législation nationale et malgré le code de conduite que Disney a établi et qui devrait garantir « des pratiques sociales responsables tout au long de sa chaîne d'approvisionnement, et partout dans

le monde ». Grâce à cette campagne et grâce au soutien d'organisations telles que United Students against Sweatshops (USAS), Writers Guild of America (WGA), National Labour Committee (NLC), Sweatshop Watch, la Clean Clothes Campaign et Peuples Solidaires, on a pu constater certaines améliorations, mais la situation reste largement insatisfaisante...

Vanessa Gauthier, Peuples solidaires, janvier 2008

Lire l'article complet : <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7254.html>

05

CONSTRUIRE
DES ACTIONS ET
DES SOLIDARITES
TRANSNATIONALES



En Inde, les droits de l'Homme minés par l'industrie

VALÉRIE FERNANDO / FÉVRIER 2011



Obnubilée par ses objectifs de développement économique, l'Inde poursuit aveuglément sa politique d'exploitation de ses richesses naturelles visant à alimenter la production industrielle et à attirer les investissements étrangers. Mais ces choix politiques se font au détriment des conditions de vie et des droits fondamentaux des populations tribales et de basses castes, toujours plus marginalisées.

La nouvelle politique minière nationale de 2008

En avril 2008, le Gouvernement indien dirigé par le Premier Ministre Manmohan Singh a publié un document dévoilant les nouvelles orientations de la Politique Minière Nationale (National Mineral Policy, NMP).

Cette politique prend acte de l'abondance des ressources minérales en Inde qu'elle considère comme un élément indispensable au développement des infrastructures et à l'industrie des biens d'équipement et de consommation du pays. L'accent est mis sur la prospection de minerais en utilisant les technologies les plus sophistiquées. Le document prévoit d'adapter la réglementation afin d'attirer les investissements privés directs et les multinationales du secteur minier, de faciliter les transferts de technologie et les investissements massifs et à risque (section 2.2).

Bien que le document reconnaisse l'impact inévitable de l'extraction minière sur l'environnement et notamment les forêts, la priorité est clairement donnée à l'exploitation minière pour le développement économique de l'Inde (section 2.3). En contrepartie, il annonce un plan de développement durable afin de préserver la biodiversité et l'environnement.

Mais dans le cadre du système de Sustainable Development Framework (Cadre de développement durable, section 7.10) auxquelles les entreprises doivent adhérer,



© LAURENT KB

celles-ci sont censées s'autoréguler via un mécanisme volontaire de responsabilité sociale des entreprises. Ce qui équivaut à de la poudre aux yeux puisque ce sont ces mêmes compagnies qui contrôlent le système de vérification des « performances » par des auditeurs privés. Elles n'ont donc à rendre de comptes à personne, surtout pas à l'État. En définitive, le Gouvernement indien propose là une privatisation de la régulation environnementale et sociale^[1].

Populations locales et environnement en danger

Parmi les principales conséquences de cette politique figurent la fragilisation des écosystèmes et la destruction de l'environnement et des conditions de vie des populations tribales (*adivasis*) ou de basses castes (*dalit*), lesquelles vivent depuis des siècles sur les terres forestières du Centre de l'Inde recelant les principaux gisements de matières premières dont l'Inde regorge.

Car, contrairement à l'affirmation du Gouvernement indien selon laquelle l'extraction minière permettrait de développer économiquement les régions minières, on observe qu'après des décennies d'exploitation, 60 à 70% des cinquante districts produisant des minéraux font partie des 150 districts les plus pauvres de l'Inde^[2]. Le choix d'utiliser des technologies modernes peu demandeuses en main d'œuvre non qualifiée exclut automatiquement la population locale. L'extraction minière utilise donc toutes les ressources locales (terre, eau, routes, forêts, infrastructures) excepté la main d'œuvre potentielle, conduisant à l'exploitation de ces régions sans gain d'aucune sorte pour les habitants, dont les moyens de subsistance sont par ailleurs détruits. On comprend mieux pourquoi la ceinture minière coïncide avec la fameuse « ceinture rouge » marquée par la présence forte et croissante des groupes maoïstes^[3].

L'expérience montre par ailleurs que le relogement et la réhabilitation prévus par la National Rehabilitation and Resettlement Policy (section 7.11) ainsi que la responsa-



bilité sociale des entreprises sont de vains mots. Ils se heurtent systématiquement à la corruption rampante, au pouvoir des lobbies politico-économiques dont la défense des intérêts n'inclut ni la protection de l'environnement ni le respect des droits des paysans auxquels ils confisquent les terres. Jusqu'à présent, à peine un quart des habitants déplacés dans le cadre de l'exploitation minière, dont 52% sont des tribaux, a été réhabilité^[4]. D'où la réticence et la résistance des habitants à céder leurs terres aux multinationales minières.

Le projet minier de Vedanta dans les collines de Niyamgiri

Le cas du projet minier de la multinationale Vedanta dans la région des Niyamgiri (État de l'Orissa) est emblématique des difficultés que pose cette stratégie néolibérale de développement économique. Mais on pourrait aussi bien citer, parmi tant d'autres, les exemples de Tata Steel au Chhattisgarh ou l'exploitation minière illégale ravageant la région de Bellary avec la complicité des autorités locales au Karnataka. En Orissa, le Ministère de l'Environnement et des Forêts a dans un premier temps (décembre 2008) donné son accord de principe au projet de mine de bauxite dans les Niyamgiri, projet évalué à 40 milliards de roupies (650 millions d'Euros). Puis, en avril 2009, les autorités indiennes ont approuvé une *joint venture* entre Sterlite (filiale indienne de Vedanta Alumina Limited) et la compagnie d'État Orissa Mining Corporation (OMC). Ce projet prévoit l'extraction de la bauxite pour les 25 prochaines années *via* une mine à ciel ouvert dans les collines de Niyamgiri, dans l'État de l'Orissa, qui détient 50% des réserves indiennes de bauxite. Il a d'emblée suscité l'opposition des 8 000 membres de la tribu des Dongria Kondh qui vivent dans cette région.

Vedanta Alumina Limited (VAL) est une compagnie minière britannique dirigée par Anil Agarwal, milliardaire indien basé au Royaume Uni. VAL a d'ores et déjà construit et mis en service en août 2007 une raffinerie d'aluminium à Lanjigarh, située au pied des Niyamgiri. Le projet de raffinerie et celui de la mine constituant à l'origine un seul et même projet ; il est prévu que la bauxite devant être extraite de cette montagne dans le cadre du projet minier soit acheminée vers cette raffinerie. L'organisation internationale de défense des droits de l'Homme Amnesty International a publié un rapport daté du 8 février 2010 dénonçant le non respect des réglementations nationales et internationales en matière d'exploitation minière et énumérant les nombreuses violations des droits de l'Homme commises dans le cadre du projet de mine et d'expansion de la raffinerie. Parmi elles, l'absence d'information et de concertation avec la population locale : jamais le consentement éclairé des habitants n'a été obtenu, comme cela est pourtant prévu par la loi.

Par ailleurs, l'absence de traitement des déchets issus de la raffinerie a déjà entraîné une pollution majeure de l'air, de l'eau et des sols de la région, mettant en danger la santé de plus de 5 000 personnes appartenant aux populations tribales et intouchables. Les conditions de vie de la population locale se sont nettement détériorées avec l'apparition de maladies de peau, d'allergies et de maladies affectant le bétail et les cultures liées à la contamination de l'eau de la rivière Vamsadhara. Enfin, pour construire la raffinerie, les terres de 12 villages ont été acquises : 118 familles ont été déplacées tandis que 1.220 familles ont dû vendre leurs terres agricoles.

On peut sans crainte de se tromper penser que, de manière similaire, le projet



minier provoquerait la destruction de la montagne et, partant, celle des conditions d'existence des Dongria Kondh. L'extraction de la bauxite, qui retient l'eau dans la montagne, aurait pour conséquence l'assèchement des cours d'eau et la disparition de la forêt. Alors que le mode de vie et la culture des Dongria Kondh sont centrés sur la montagne et la forêt, dont ils tirent toutes leurs ressources pour vivre en quasi autarcie, ils risqueraient fort de disparaître en tant que peuple autochtone. Pourtant, la justice indienne, par la voix de la Cour Suprême, dans son arrêt du 7 août 2008, a donné son aval à ce nouveau projet d'extraction minière, en dépit de la protection dont les tribus et leur environnement sont censées bénéficier dans le cadre de la Constitution indienne et des lois nationales.

Mobilisations locale et internationale

Face à l'adversité, la mobilisation et la détermination des habitants n'ont pas faibli. Ainsi une grande marche d'une semaine, nommée « padyatra », a été organisée par le Nyamgiri Surakhya Samiti (Comité de défense des Nyamgiri) en octobre 2009 afin d'alerter l'opinion publique sur le projet d'extraction de bauxite et sur la situation des 112 villages tribaux et *dalit* qui en seraient affectés. Les manifestants soulignent que leurs villages souffrent déjà de la négligence du Gouvernement : absence d'eau potable ou de services de santé et manque d'écoles. La mine leur ôterait en plus leurs moyens de subsistance. Ils exigent donc, non seulement l'annulation du projet, mais aussi des moyens pour monter, à partir des cours d'eau des Nyamgiri, de petits projets d'irrigation agricole et la reconstruction d'une route abîmée par les camions de Vedanta.

Une campagne internationale de défense du peuple des Dongria Kondh a par ailleurs été lancée avec le soutien des organisations Survival International et Amnesty International. Notons aussi que les actionnaires Norway Pension Fund et l'Eglise d'Angleterre se sont retirés du projet pour des raisons éthiques et d'absence de respect des droits de l'Homme. Ne représentant qu'une faible part du capital du projet, leur geste est avant tout symbolique.

Entre espoir et prudence

En août 2010, une équipe d'experts du Gouvernement indien a publié un rapport confirmant les violations du droit commises par Vedanta en Orissa et les conséquences désastreuses qu'auraient ses activités minières pour les Dongria Kondh. Le rapport Saxena recommande donc l'arrêt de l'extension des activités de Vedanta et de ses partenaires. Le 24 août 2010, sur la base de ce rapport, le Ministre de l'Union de l'Environnement et des Forêts indien Jairam Ramesh, a annoncé son refus d'accorder l'autorisation environnementale (« *forest clearance* ») à Vedanta, tout en dénonçant les violations du droit environnemental et des droits des populations tribales.

Ce qui peut apparaître comme une grande victoire pour les peuples indigènes face aux multinationales doit être pris avec précaution. D'une part, Vedanta a fait appel de cette décision d'août 2010 auprès de la Haute Cour de Justice de l'Orissa. D'autre part, la présence de la raffinerie constitue toujours une menace pour les Dongria qui continuent aujourd'hui encore à manifester pour sa fermeture. La raffinerie pourrait même obtenir l'autorisation de s'agrandir et de multiplier par six sa production d'aluminium « si elle répond à certaines conditions », à en croire les propos du Ministre J. Ramesh tenus en janvier 2011^[5]. L'État d'Orissa envisage quant à lui



d'offrir à Vedanta d'autres sites d'extraction de bauxite afin d'alimenter sa raffinerie. La position du Ministre J. Ramesh s'avère donc pour le moins ambiguë, comme en témoigne également l'autorisation, délivrée le 1^{er} février 2011, après 5 ans de procédures, au projet controversé de la multinationale sud-coréenne POSCO, toujours en Orissa. Visant à construire une usine d'acier et un port intégré, ce plus grand projet d'investissement direct étranger évalué à 500 milliards de roupies (8 milliards d'Euros) a fait l'objet de nombreux rapports mettant en garde contre ses effets dévastateurs sur les populations devant être déplacées, sur les forêts et sur les zones côtières. Mais, sous la pression du Gouvernement central craignant que le rejet d'un tel projet n'ait des conséquences désastreuses pour l'image de l'Inde auprès des investisseurs internationaux, le Ministre de l'Environnement a donné son feu vert, posant la question de son réel engagement en faveur de la protection de l'environnement et des populations marginalisées.

Lire l'article en ligne :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8272.html>

NOTES

[1] Chandra BHUSHAN, « New mineral policy pushes privatization at people's cost », in *Down To Earth*, 31 mai 2008. http://www.downtoearth.org.in/full6.asp?foldername=20080531&filename=news&sec_id=50&sid=27

[2] Shelley SAHA-SINHA, « India's new mineral policy will usher in gloom for adivasis », in *InfoChange*, janvier 2009. <http://infochangeindia.org/200901077561/Environment/Analysis/India's-new-mineral-policy-will-usher-in-gloom-for-adivasis.html>

[3] Valérie FERNANDO, « La politique de développement indienne aux prises avec le naxalisme ». <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8008.html>

[4] *Rich Lands, Poor people. Is sustainable Mining Possible ?*, CSE, New Delhi, 2008.

[5] <http://timesofindia.indiatimes.com/india/Jairam-willing-to-reconsider-Vedanta-refinery/articleshow/7324070.cms>



Glencore : comment une multinationale pille l'Afrique avec la complicité de l'Europe

AGNÈS ROUSSEAU / JANVIER 2011

basta!



Mise en danger de la population, dégradation de l'environnement, pillage des ressources minières, évasion fiscale et transferts douteux via des paradis fiscaux... tel est le bilan en Zambie de la multinationale suisse Glencore. Avec la bénédiction de la Banque européenne d'investissement, qui finance ses activités. Comment l'Europe et la France sponsorisent la guerre économique et la destruction d'un territoire d'Afrique ? Enquête sur un scandale financé sur des fonds publics.

« **C**'est Bagdad... c'est comme s'il y avait eu une guerre, mais il n'y a pas eu de guerre. », décrit un habitant de la ville de Kankoyo, en Zambie. La région de la Copperbelt (Ceinture de cuivre) est rongée par les pluies acides et les pollutions industrielles, les habitants ne mangent pas à leur faim. La guerre ? C'est le pillage organisé par des entreprises minières, notamment européennes, dans le plus grand mépris des populations et de l'environnement. Avec la bénédiction de l'Europe, qui sponsorise via la Banque européenne d'Investissement (BEI) le développement de ces compagnies d'extraction. Depuis 10 ans, la BEI, plus grande institution financière publique mondiale, a accordé 650 millions d'euros de prêt à des mines de la Copperbelt. L'État français apporte 37 milliards d'euros au capital de la BEI. Christine Lagarde, ministre des Finances, fait partie du Conseil des gouverneurs de la banque. La BEI affirme qu'elle aide au développement durable de la région. Et ferme les yeux devant les très importants abus sociaux et environnementaux. Évaluer l'impact des mines ? Les entreprises font leur propre évaluation, ce qui semble suffire à la BEI. Pollution et exploitation ? Nulle part. Les entreprises ne payent pas d'impôt ? Elles affirment ne pas faire de bénéfices... Et le gouvernement zambien n'insiste pas pour



© ESPRIT DE SEL

augmenter la fiscalité. Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), plus de 50% des exportations de cuivre de Zambie sont à destination de la Suisse ^[1]. Sans doute pour les grands besoins en cuivre de ce petit paradis fiscal !

Une destruction de l'environnement financée par l'Europe

En 2005, la BEI accorde un prêt de 48 millions d'euros au consortium Mopani Copper Mine (MCM), plus importante compagnie minière de Zambie, dont l'actionnaire majoritaire est la très controversée entreprise suisse Glencore. Objectif de ce prêt ? Créer une nouvelle fonderie sur le site de Mufulira, et diminuer la pollution de la zone, notamment les émissions de soufre, maintenir l'emploi et réduire la pauvreté. Une étude menée par l'ONG Les Amis de la Terre sur la mine de cuivre de Mopani montre que les effets sont à l'opposé des objectifs affichés par la BEI et MCM ^[2].

À proximité du site de Mufulira, l'air est lourd et métallique. Les émissions de soufre dépassent jusqu'à 72 fois les limites légales, celles de plomb atteignent 90 fois la norme. Les mesures effectuées révèlent aussi un taux d'arsenic jusqu'à 16 fois supérieur aux limites. Les émissions de soufre provoquent des pluies acides, qui détériorent les sols : « À Kankoyo, il ne pousse que des cactus et des avocats. Impossible pour les autres semences de survivre. », témoigne Anne-Sophie Simpère, qui a réalisé une mission d'étude pour les Amis de la Terre. Les toits en tôle des maisons sont rongés par l'acide. « *Du fait de l'acidité de l'air, la peinture ne tient pas trois mois.* »

Des centaines de personnes intoxiquées à l'acide sulfurique

L'extraction produit d'énormes quantités de déchets : 110 tonnes de déchets sont extraits et 200 tonnes de matériaux déplacés, pour une tonne de cuivre produite. Les



bassins de décantation où sont versés les résidus toxiques sont laissés à ciel ouvert, au mépris de toute sécurité. Et les canalisations qui évacuent ces résidus toxiques à travers les villes et les campagnes ne sont pas suffisamment protégées. Les habitants évoquent les fuites régulières ou explosions. Ce sont eux qui sont obligés de nettoyer les résidus toxiques, car le groupe Mopani se limite à réparer les tuyaux défectueux. En 2007, un rapport de l'ONG *Citizens for a better environment* a accusé Mopani de déverser des boues dans la rivière voisine. Tout signe de vie aquatique a disparu. Depuis 2003, Mopani utilise une méthode d'extraction – la lixiviation – moins chère mais plus polluante, dont le principe est d'injecter de l'acide sulfurique dans les sols pour désintégrer le cuivre des gisements, avant de le pomper. Problème : la solution d'acide sous pression dans les gisements peut migrer. Et les gisements sont à proximité des nappes d'eaux souterraines. Malgré de nombreux accidents, qui entraînent des coupures d'eau pendant parfois plusieurs semaines, l'entreprise n'est pas inquiétée. En 2008, 800 personnes se rendent à l'hôpital après avoir bu de l'eau contaminée par l'acide sulfurique. Conséquence pour l'entreprise MCM ? Quelques centaines de dollars d'amende. Plus inquiétant : c'est MCM elle-même qui fournit les évaluations de la contamination de l'eau, car le Conseil environnemental de Zambie n'a pas les équipements nécessaires.

Exploitation salariale et aveuglement meurtrier

Pour la BEI, Mopani est un projet qui préserve l'environnement. Le prêt accordé doit permettre de réduire les émissions de soufre, qui « seront conformes à la réglementation zambienne » en... 2015. Un engagement à se mettre aux normes neuf ans après l'octroi du prêt de la BEI, pendant que les populations sont empoisonnées... un tel laxisme de la part de la banque européenne laisse songeur. « Comme le projet est réalisé dans une zone industrielle existante, la question du préjudice éventuel pour la préservation de la nature et la biodiversité ne se pose pas (...) L'impact environne-

L'actionnariat responsable – quelques éléments historiques

Certaines multinationales ont eu (ou ont) des comportements condamnables : participation à des conflits armés, provocation de grandes catastrophes écologiques ou sociales... Ce constat a fait naître le besoin de concilier logique économique et éthique. Des citoyens, en achetant des actions, obtiennent le droit de participer aux assemblées générales des entreprises et ainsi de poser des questions écrites aux conseils d'administration. Au sein même des entreprises, les actionnaires peuvent donc avoir une influence et orienter de l'intérieur les comportements et les décisions des entreprises. Aux États-

Unis, en 1941, des investisseurs ont critiqué la stratégie de Standard Oil qui vendait du pétrole à l'Allemagne hitlérienne. Dès 1942, une nouvelle réglementation permet aux actionnaires américains réunis en groupements de proposer des résolutions au vote des assemblées générales.

En Suisse, la CANES, Convention d'Actionnaires de Nestlé, créée en 1981, a protesté, entre autres, avec vigueur contre l'exportation de lait en poudre dans les pays du Tiers Monde et la publicité qui en était faite. De nombreux nourrissons furent victimes de ce lait dilué dans de l'eau polluée.



mental est largement positif. », détaille le rapport de la BEI en 2004. « Aujourd’hui la BEI est sur la défensive, explique Anne-Sophie Simpère. Les représentants de la BEI continuent à affirmer qu’il n’y a pas de pollution. En allant sur place, on ne peut pas se raconter d’histoires. Mais ils ne voient que ce qu’ils veulent voir. »

Un argument de la BEI ? Le projet doit permettre de « sauvegarder directement au minimum quelque 1 210 emplois et d’en stabiliser 4 800 autres chez MCM. ». Mais en 2008-2009, l’entreprise licencie 1 000 personnes, sans préavis. En 2006, plus de la moitié des salariés sont sous-traitants, pouvant être payés jusqu’à deux fois moins que les salariés. Le nombre d’accidents du travail est d’ailleurs jugé alarmant : plus de 20 salariés de Mopani sont morts en 2005, année de l’octroi du prêt de la BEI^[3].

Des entreprises qui soi-disant ne réalisent aucun bénéfice

Depuis l’effondrement du prix du cuivre dans les années 1970, la Zambie a subi une politique d’ajustements structurels dans les années 1990 pour apurer sa dette. Résultat ? À la fin de la décennie, les compagnies nationales de cuivre sont démantelées et les mines privatisées, sous l’influence de la Banque mondiale. Dans un contexte de corruption gouvernementale, les mines sont bradées : vendues à 627 millions de dollars, alors que les experts estimaient leur valeur minimale à 3 milliards de dollars^[4]. En 2004, le cours du cuivre atteint des niveaux record : le prix est 350% celui des années 1990. Pour le plus grand bénéfice des sociétés européennes installées sur place.

Le prix du cuivre ne bénéficie en rien à la Zambie. « En 2007, les revenus miniers contribuaient approximativement à 0,2% du PIB en Zambie : c’est de l’ordre de l’erreur statistique. », souligne en 2009, M. Kapil Kapoor, représentant de la Banque mondiale pour la Zambie. Le gouvernement zambien a accordé de nombreuses exemptions fiscales^[5], une taxe sur les sociétés de 25% au lieu de 35%, et un taux de

Aux États-Unis, depuis le début des années 80, Nike le fabricant de chaussures, fut très critiqué de la part de certains de ses actionnaires lors des assemblées générales. Ceux-ci reprochaient les bénéfices exorbitants faits par l’entreprise grâce à l’exploitation d’une main d’œuvre asiatique. Les salariés étaient souvent moins payés que le salaire minimum légal du pays. Quelques millions de dollars de plus auraient permis de mettre les salaires au niveau légal alors que l’entreprise payait des milliards de dollars pour sa publicité. L’action de ce groupe d’actionnaires fut relayée par les consommateurs et les médias. En 1992, après de nombreuses années de lutte

et afin de sauver son image de marque, Nike a dû réagir en adoptant un code de conduite, mais les progrès restent très insuffisants et les actions se poursuivent pour obliger l’entreprise à changer de comportements.

On pourrait aussi citer les contestations émises par des *actionnaires citoyens* de Dow Chemical, lors de la guerre du Vietnam, contre la fabrication de napalm. Récemment, c’est encore un groupe d’actionnaires qui a imposé à Procter et Gamble d’abandonner l’usage du chlore pour blanchir le papier.

Emmanuel Jeudy, Solagrail, 1988

Lire la suite : <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/premierdph/fiche-premierdph-5149.html>



royalties dérisoire de 0,6% (passé à 3% en 2008). En comparaison, les royalties des industries d'extraction du cuivre au Chili devraient bientôt se situer entre 5 et 14%. Des « accords de développement » prévoient aussi des « périodes de stabilité » pour les entreprises minières en Zambie, les protégeant de toute nouvelle législation qui pourrait être adoptée, pour une durée allant jusqu'à 20 ans.

La Zambie se fait escroquer la moitié de son PIB

Selon la Zambia Revenue Authority, autorité chargée de la collecte des impôts, depuis 2000 Mopani ne paye pas d'impôts sur les bénéfices. L'entreprise affirme ne pas faire de profits... mais refuse de donner accès à ses comptes. La ZRA invoque une « obligation de confidentialité » pour ne pas dévoiler le montant versé par le consortium à l'État zambien. Selon la ZRA, seule une compagnie minière sur 12 paye l'impôt sur les bénéfices, alors que l'activité minière représente 60% des exportations en valeur de la Zambie.

En 2008, à la douane zambienne, 50% des exportations de cuivre étaient supposées partir en Suisse. Mais les données suisses indiquent que la plupart du cuivre n'arrive jamais dans le pays... Et le cuivre (ré)exporté par la Suisse est vendu beaucoup plus cher que celui exporté par la Zambie. Évaporation de matières premières, bénéfices réalisés lors de transferts douteux par le paradis fiscal suisse... Heureusement, la BEI soutient l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives ! Selon l'ONG Christian Aid ^[6], si la Zambie recevait pour son cuivre le montant des prix à l'exportation de la Suisse, elle aurait en 2008 ajouté 11 milliards de dollars supplémentaires à son PIB, actuellement de 14 milliards...

Le lourd passif de Glencore, spécialiste de l'« optimisation fiscale »

Au vu de la situation en Zambie, les graves dérives de ce projet minier étaient prévisibles, souligne le rapport des Amis de la Terre. Comment la BEI peut-elle cautionner ce type de projet ? « Nous ne participerons à aucune pratique criminelle, frauduleuse ou de corruption. », affirme sur son site l'entreprise Glencore, propriétaire de la mine MCM. « Nous offrons des emplois et de nombreux autres avantages, ce qui contribue directement et indirectement à la prospérité et au développement de nos pays d'accueil en général et dans les communautés locales en particulier. » Voilà qui a dû rassurer la BEI... Et faire oublier le lourd passif du groupe Glencore, accusé de « complicité » et de « pillage systématique », pour avoir racheté puis liquidé la société française Metaleurop. Glencore avait transféré ses titres de Metaleurop dans une société offshore, Glencore Finance Bermuda. En Colombie, la multinationale, propriétaire de mines de charbon, est accusée d'être responsable de violations des droits de l'Homme. Avec l'aide de l'armée, elle aurait rasé des villages entiers et exproprié des habitants. En Zambie, elle est aussi soupçonnée de corruption sur le commerce de cobalt. L'entreprise est également citée pour avoir versé des commissions occultes à Saddam Hussein. Un vrai modèle de responsabilité sociale et environnementale...

Quand nos impôts financent des pratiques criminelles

Glencore, qui emploie 50.000 personnes à travers le monde, a réalisé un chiffre d'affaires de 106 milliards de dollars en 2009. Elle possède 66 milliards de dollars d'actifs ^[7]. Soit 5 fois plus que le PIB de la Zambie. Fondée en 1974 par Marc Rich, sulfureux homme d'affaires condamné par la justice américaine pour fraude fiscale et contournement de



l'embargo d'Iran, l'entreprise est installée à Zoug, l'endroit le plus fiscalement favorable de Suisse. Elle s'est vue décerner en 2008 le Public Eye award de la pire entreprise de l'année. En quoi une telle entreprise mérite-t-elle de recevoir des fonds publics pour le développement ? Une aide de la BEI permet d'attirer des bailleurs de fonds, en jouant un rôle de catalyseur. Visiblement, Glencore n'a absolument pas besoin d'un tel soutien pour faire des affaires... L'entreprise, leader des traders de matières premières, prévoit de lever 10 milliards d'euros pour son entrée en bourse en 2011.

Le BEI finance beaucoup d'autres projets de ce type. Entre 2000 et 2007, 80% des financements de la BEI en Zambie sont allés au secteur minier. Évaluations et analyses indépendantes sont absentes. « Du moment que la BEI se fait rembourser, elle se fout du reste, s'empare Savior Mwambwa, directeur de l'ONG zambienne CTPD. Cette industrie provoque des effets en chaîne sur d'autres secteurs, sur les écoles, les hôpitaux. Depuis la privatisation, tout le monde est conscient que ce n'est pas un problème local. Nous ne nous battons pas seulement contre le projet de Mopani, même s'il nous semble emblématique de ces dérives. »

La BEI, « banque de l'Union européenne », est spécialiste du financement du réchauffement climatique, des décisions opaques, des « prêts pourris » à l'Afrique. Avec un capital de 232 milliards d'euros, et près de 80 milliards de financements accordés par an, elle pourrait être un levier pour une transition vers un autre modèle de développement. Ses dirigeants, ministres des Finances des pays européens, préfèrent visiblement investir dans la destruction de territoires, l'exploitation de populations, et la promotion d'échanges commerciaux injustes. « La pauvreté induite par ces industries minières est celle d'un pays en guerre, constate Savior Mwambwa. Nous voulons nous battre contre ces compagnies, comme si nous étions en guerre. » Ce qui suppose aussi de combattre la politique de la BEI, bras armé de la guerre libérale, financée sur fonds publics.

Lire l'article en ligne :

<http://www.bastamag.net/article1352.html>

En savoir plus : Rapport des Amis de la Terre, Counter Balance et CTPD : « Projet Mopani (Zambie) : l'Europe au cœur d'un scandale minier » Rapport de New Counter Balance (en anglais) sur les pratiques de la BEI en Afrique : « Hit And Run Development - Some things the EIB would rather you didn't know about its lending practices in Africa, and some things that can no longer be covered up »

NOTES

- [1] Chiffre de 2008. Source : OMC, Trade policy review – Zambia, juin 2009. La Zambie produit 570.000 tonnes de cuivre chaque année (chiffre de 2008)
- [2] Rapport des Amis de la Terre, Counter Balance et CTPD : « Projet Mopani (Zambie) : l'Europe au cœur d'un scandale minier ». <http://www2.amisdelaeterre.org/Nouveau-rapport-Mine-de-Mopani.html>
- [3] <http://www.reuters.com/article/idUSL2281675620080122?pageNumber=1&virtualBrandChannel=0>
- [4] Source : Rapport des Amis de la terre
- [5] http://www.wto.org/english/tratop_e/tp319_e.htm
- [6] Rapport de Christian Aid, « Blowing the Whistle : Time's Up for Financial Secrecy », mai 2010, p.23
- [7] Et en 2007, ses profits étaient de 6 milliards de dollars.



Chine : soutenir la formation des ouvriers à leurs droits pour améliorer la responsabilité sociale des entreprises

CHANTAL PEYER / DÉCEMBRE 2009



 PAIN POUR LE PROCHAIN

Explications sur une démarche qui place *l'empowerment* des ouvriers au cœur de la responsabilité sociale des entreprises.

En Chine, une approche de la responsabilité sociale basée sur l'empowerment des ouvriers demeure rare. Les difficultés sont liées au contexte, mais également au manque d'empressement des grands marques occidentales, qui – tout en multipliant les déclarations quant à leur responsabilité sociale – sont réticentes à s'engager dans des démarches qui sont basées sur l'autonomisation des travailleurs/euses. Pourtant un code de conduite, même complet, ne peut suffire à redresser les conditions de travail sans la participation active des principaux bénéficiaires. Et si, dans les usines, les ouvriers/ères ne connaissent pas leurs droits, tous les audits externes, recommandations et sanctions n'auront qu'un impact limité, voire nul, sur la réalité des conditions de travail. Face à ce constat, Pain pour le prochain et l'Action de Carême ont décidé de faire de la formation des travailleurs, un objectif essentiel de leur campagne « High Tech – No Rights ? », qui dénonce les conditions de travail abusives dans le secteur électronique^[1].

La négociation collective et la défense des droits du travail dans le contexte chinois

En Chine, la liberté d'association et de négociation collective n'est pas garantie par la loi. Le pays est dirigé par le parti communiste chinois (PCC) et la constitution



© PEIYU LIU

s'ouvre avec l'affirmation du leadership du parti unique^[2]. La création de syndicats est encouragée par la loi, mais seul le syndicat officiel – le All China Federation of Trade Unions rattaché au parti communiste - a la légitimité de représenter les travailleurs/euses : « l'ACFTU et toutes les organisations syndicales affiliées représentent les intérêts des travailleurs et défendent les droits des employés et travailleurs en accord avec la loi »^[3]. Toutes les organisations syndicales qui ne font pas partie de l'ACFTU sont considérées comme illégales. Et tout ouvrier/ère qui tenterait de créer un syndicat indépendant risque l'emprisonnement, l'arrestation, voire la torture. Le droit de grève quant à lui a été effacé de la constitution en 1982. Depuis, de nombreux intellectuels se sont engagés pour une réintroduction du droit de grève dans la constitution ou dans la législation chinoise. Sans succès jusqu'ici. À relever cependant que la Chine a ratifié la Convention sur les droits économiques, sociaux et culturels sans émettre de réserve sur le point qui concerne le droit de grève. La liberté d'association est un interdit dans l'Empire du Milieu, mais il ne faut pas en déduire pour autant que les mouvements ouvriers n'existent pas. Bien au contraire : depuis la fin des années 90, le nombre de perdants de la transition a augmenté en Chine. Ces perdants sont des ouvriers d'État licenciés ou dont les retraites n'ont jamais été payées, des travailleurs dont les salaires sont illégalement retenus ou encore des paysans qui ne parviennent plus à vivre des fruits de leur travail. L'insatisfaction de ces travailleurs est accentuée par les statistiques qui indiquent que l'écart de revenu entre les riches et les pauvres, ainsi qu'entre la ville et la campagne, ne cesse de se creuser : en 2007, les 20% les plus riches du pays gagnaient 17 fois plus que les 20% les plus pauvres^[4]. En quelques années, les protestations paysannes et ouvrières se sont donc multipliées. Celles-ci prennent la forme de débrayages ou de grèves spontanées, de



marches collectives, voire de suicides collectifs. Ces mouvements révèlent qu'une partie croissante de la population n'a plus peur de faire connaître ses problèmes sur la place publique. Et qu'en cas d'abus, cette population estime avoir le droit d'obtenir justice.

Face à la multiplication de ces mobilisations, le gouvernement central a essayé de développer de nouveaux espaces de dialogue et de conciliation. En 2006-2007, il a également initié une vaste procédure de consultation en vue d'adopter une loi sur les contrats de travail. Cette loi, entrée en vigueur en janvier 2008, a pour objectif d'offrir de nouvelles protections aux travailleurs/euses et de canaliser les mécontentements vers des organes de conciliation officiels. En effet, en Chine, un grand nombre d'ouvriers/ères n'ont pas de contrat de travail. Ce qui signifie qu'en cas de non respect de leurs droits par la direction d'une usine, il leur est difficile de déposer une plainte devant le bureau local du travail, puisqu'ils ne peuvent pas prouver la relation contractuelle. La nouvelle loi sur les contrats de travail souhaitait remédier à ce problème. Le pari semble partiellement réussi : selon le *China Labour Bulletin*, le nombre de plaintes individuelles déposées devant des bureaux du travail est passé de 350 000 cas en 2007 à 693 000 cas en 2008. Il a donc pratiquement doublé. Il y a également eu 22 000 plaintes collectives déposées, ce qui représente une augmentation de 71%^[5] !

Parallèlement aux dépôts de plaintes, la nouvelle loi entrouvre la porte au dialogue social dans les usines. Les articles 5 et 6 encouragent la création de mécanismes dans l'usine afin d'améliorer le dialogue entre la direction et les représentants des ouvriers/ères. Ces articles ont été repris par les organisations non-gouvernementales qui, en Chine, soutenaient depuis quelques années déjà la création de commissions du personnel. Pour ces organisations, avec lesquelles travaille Pain pour le prochain,

Globalization Monitor, une organisation chinoise qui dénonce les dérives de l'ultra-libéralisme à Hong-Kong et ses conséquences sur les conditions de travail

La Chine est devenue un acteur majeur dans la « course vers le bas » qui s'observe actuellement dans le monde. Le pouvoir politique et économique, qui s'est certes développé ces dernières années, est resté aux mains des plus riches, et la crise n'y a rien changé. Seul avantage : la récession a permis de renouveler les analyses critiques et l'engagement des militants au sein des mouvements sociaux : parmi eux, Globalization Monitor.

Globalization Monitor (GM), qui est une organisation sans but lucratif basée à Hong Kong, tente en effet de se faire entendre pour

promouvoir des alternatives à cette situation préoccupante. Fondée suite aux protestations de Seattle à l'encontre de l'OMC en 1999, elle se compose d'organisations syndicales, environnementalistes, de groupes actifs au niveau local et régional. GM est l'une des principales organisations à Hong Kong qui s'attache à faire connaître les effets négatifs de la mondialisation. Les objectifs de Globalization Monitor sont ainsi de :

1. Promouvoir une prise de conscience du grand public sur les effets négatifs de la mondialisation, le néo-libéralisme et les monopoles des grandes entreprises ;



il s'agit de soutenir *l'empowerment* des ouvriers/ères. La démarche s'inscrit dans le respect du cadre légal chinois. Elle consiste à former les ouvriers/ères au contenu des lois chinoises du travail, donc à leurs droits. Puis, dans un deuxième temps, à soutenir la création d'une commission du personnel, à l'échelle de l'usine, qui est élue par les ouvriers/ères et qui est chargée de mener des discussions régulières avec la direction. Ces discussions peuvent porter sur des questions très concrètes, comme la qualité des repas ou l'organisation de loisirs. Elles peuvent également prendre une tournure plus complexe lorsque des questions comme les horaires de travail ou le paiement des heures supplémentaires sont abordées.

L'empowerment des ouvriers : une nouvelle approche de la responsabilité sociale

Lors du lancement de la campagne « High Tech – No Rights? » en 2007, Pain pour le prochain et Action de Carême ont demandé aux cinq marques d'ordinateurs qui sont en tête des ventes en Suisse de non seulement reconnaître les abus commis dans les usines de leurs sous-traitants, mais également d'admettre l'importance de la formation des ouvriers/ères à leurs droits. Concrètement, les deux organisations ont demandé à ces firmes de s'engager dans un projet-pilote de formation en Chine. Cette demande a été relayée par les consommateurs et consommatrices suisses qui ont envoyé, de février à mai 2007, plus de 10 000 cartes postales à Hewlett Packard, Dell, Fujitsu Siemens, Apple et Acer.

Six mois après le début de la campagne, Hewlett Packard (HP) s'est engagé à soutenir un projet de ce genre dans les usines de deux fournisseurs chinois. Les projets ont été coordonnés sur place par l'organisation Sacom (Students & Scholars Against Corporate Misbehavior), basée à Hong Kong. Ils ont été réalisés dans les usines de

2. Faire pression pour la mise en place d'une législation qui puisse limiter les pratiques néfastes des entreprises et protéger les droits des travailleurs, des femmes, des consommateurs, des groupes marginaux mais aussi l'environnement ;

3. Promouvoir un mouvement social autonome dans la lutte pour une démocratie politique et économique et pour une juste distribution des ressources.

Pour cela, l'organisation publie notamment un journal, intitulé *Globalization Monitor* qui couvre différents thèmes comme les problèmes de pollution de l'eau, de l'environnement l'intoxication au cadmium dans l'industrie des batteries, l'OMC et la globalisation,

le libre-échange, la privatisation et autres piliers des politiques néo-libérales, en adoptant un point de vue critique. GM organise également des ateliers et discussions auprès des étudiants et des organisations de base. GM mobilise ses partenaires nationaux et internationaux lorsque cela est nécessaire. GM a par exemple fait appel en 2006 à Peuples Solidaires dans le cadre de la campagne sur les ouvriers et ouvrières intoxiqués au cadmium [1].

Vanessa Gauthier, Peuples Solidaires, janvier 2008

[1] Sur ce cas, lire de la même auteure « Ouvrières intoxiqués au cadmium en Chine. Une mobilisation internationale pour faire reconnaître la responsabilité d'une entreprise », <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7253.html>



deux fournisseurs basés dans la zone industrielle du Delta de la Rivière des Perles, dans le Sud de la Chine. Il s'agit de la première fois qu'un tel projet de formation était réalisé dans le secteur électronique en Chine.

Un projet-pilote inédit dans le secteur électronique en Chine ^[6]

Delta Electronics

Dans la première usine, située dans la ville industrielle de Dongguan, l'organisation non gouvernementale LESN (Labor Education & Service Network) a réalisé une formation pour 1 549 ouvriers/ères. Durant cette formation, les travailleurs/euses ont pris connaissance de la loi chinoise du travail, ainsi que du contenu du code de conduite qui a été adopté par leur usine (Electronic Industry Code of Conduct - EICC). Ils ont aussi abordé un certain nombre de problèmes très concrets, comme par exemple le paiement des heures supplémentaires.

À l'issue de la formation, LESN a remis à chaque membre du personnel un manuel qui parle de l'EICC, du droit chinois du travail, des directives en matière de santé et de sécurité au travail, et des dispositions légales relatives aux accidents et maladies professionnels. Après la formation, les ouvriers/ères ont affirmé se sentir plus à même de communiquer avec la direction de l'usine.

LESN a aussi organisé des formations et discussions avec la direction, axées principalement sur l'amélioration de la communication entre celle-ci et le personnel.

L'intégration de la direction dans le projet s'est également avérée positive, puisqu'elle a favorisé d'autres mesures :

> Delta affirme vouloir réaliser certains modules de formation sur d'autres sites de production.

> Delta accepte de mener des discussions régulières avec les ouvriers conformément au droit chinois du travail.

La direction de l'usine a estimé qu'elle doit investir dans sa responsabilité sociale d'entreprise afin de rester concurrentielle sur le marché mondial.

Chicony Electronics

C'est l'organisation Chinese Working Women Network (CWWN) qui a réalisé chez Chicony Electronics (Dongguan) – un autre fournisseur de HP – des cours et des ateliers pour le personnel et la direction. En l'espace d'un an, 2 714 travailleurs ont suivi un cours sur les droits du travail. Ces cours ont également permis d'aborder des problèmes particuliers à l'usine. En effet, bien qu'elle paie le salaire minimum légal et garantisse aux ouvrières et ouvriers des prestations supplémentaires conformément au code de conduite de HP, Chicony a un grave problème de rotation du personnel. L'organisation a réalisé des formations avec les ouvriers et ouvrières travaillant à la chaîne et avec certains membres des commissions du personnel, afin de faire la lumière sur cette question.

CWWN a également mis en place une permanence téléphonique permettant aux ouvriers de communiquer, anonymement, leurs plaintes et préoccupations. La permanence téléphonique a été abondamment sollicitée concernant des questions liées aux salaires, au manque d'eau chaude pour la douche ou encore aux procédures de démission. Les préoccupations ont été transmises à la direction de l'usine et il a été possible d'éliminer un certain nombre de dysfonctionnements et de problèmes.



Grâce aux plaintes reçues, la direction a par exemple allongé la durée des pauses et mis des chaises à la disposition des employé(e)s. Dans cette démarche, CWWN a joué le rôle de médiateur entre la direction et le personnel.

CWWN a aussi organisé un séminaire pour 10 membres de la commission du personnel consacré aux techniques de négociation et aux mécanismes de plainte. Les participant(e)s – des ouvriers et ouvrières à la chaîne, des contrôleurs de qualité, des employé(e)s administratifs et d'autres membres du personnel – ont discuté des responsabilités et objectifs de la commission du personnel. Ils ont formulé ensemble six tâches principales : accroître le bien-être du personnel, augmenter les salaires et les autres prestations, favoriser l'échange culturel, promouvoir le droit de participation, apporter une plus-value à la fabrique et développer les propres compétences des membres de la commission du personnel.

CWWN a encouragé les employé(e)s à utiliser les mécanismes de plainte existants, afin de permettre à la direction de prendre connaissance des problèmes. Au terme de la première phase du projet, la direction de Chicony a confirmé que la communication s'était améliorée avec le personnel.

Ces deux expériences prouvent qu'une approche de la responsabilité sociale basée sur l'empowerment des ouvriers/ères est possible, aussi en Chine. À moyen terme, cette approche pourrait contribuer à démocratiser les relations sociales dans un secteur – l'électronique – qui est en pleine expansion. Et qui est demeuré jusqu'ici réticent, voire ouvertement opposé, au dialogue social.

Pour convaincre les firmes électroniques de s'engager dans une telle démarche, il sera nécessaire de maintenir une pression publique. Il s'agira également de prouver que l'empowerment des ouvriers/ères apporte une plus-value à l'usine. À cet égard, l'exemple des projets-pilotes menés en Chine laisse entrevoir un certains nombre d'arguments. Le dialogue permet de :

- > résoudre des problèmes très concrets ;
- > diminuer la rotation du personnel (qui est plus satisfait et donc quittera moins facilement l'usine). Ce qui permet à l'usine de faire des économies ;
- > réduire les coûts d'audits externes, dans la mesure où une communication régulière entre la direction et les ouvriers contribue à identifier les problèmes au fur et à mesure qu'ils adviennent.

Lire l'article en ligne :

<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8158.html>

NOTES

[1] Voir www.fair-computer.ch

[2] Constitution chinoise, art.1 : « The people's Republic of China is a socialist state under the people's democratic dictatorship led by the working class and based on the alliance of workers and peasants ».

[3] Trade union Law, article 2.

[4] « Going it alone : the workers' movement in China (2007-2008) », *China Labour Bulletin*, July 2009.

[5] *Ibid.*, page 8.

[6] Les rapports complets de ces deux projets-pilotes peuvent être consultés sur www.fair-computer.ch/cms/index.php?id=441&L=1.



Quand Carrefour paie ses ouvrières 30 euros par mois

IVAN DU ROY / FÉVRIER 2009

basta!

Carrefour prétend être une entreprise « socialement responsable et durable ». Les ouvrières du textile qui travaillent pour la célèbre enseigne de supermarchés au Bangladesh, en Inde ou au Sri-Lanka en font tous les jours la triste expérience. Les enquêteurs de la campagne citoyenne Clean Clothes (vêtements propres) viennent de publier un rapport pointant les pratiques de cinq grandes enseignes de supermarchés occidentales : Carrefour, Walmart, Lidl, Aldi et Tesco. Ils y détaillent les mille et une manières dont les ouvrières du prêt-à-porter sont exploitées.

Les actionnaires de Carrefour ont perçu 740 millions d'euros de dividendes en 2008. Ils peuvent remercier les ouvrières du Bangladesh, d'Inde ou du Sri-Lanka qui travaillent pour eux. Elles ne ménagent pas leur peine pour enrichir le leader français de la grande distribution, comme témoigne l'une d'elles, ouvrière chez un fournisseur de Carrefour – et du géant états-unien Walmart – au Bangladesh : « Je me sens tellement malade et fatiguée après une journée de travail que je ne veux pas travailler le lendemain. Mais la faim ne permet pas de penser à la maladie, la seule idée de vivre avec l'estomac vide fait tout oublier. Nous travaillons pour nous sauver de la faim. »

Salaire minimum ou salaire vital

Des témoignages comme ceux-ci, les enquêteurs de la campagne Clean Clothes (vêtements propres), en ont recueilli des centaines^[1]. Ils ont constaté les conditions de travail dans trente usines textile d'Asie qui fournissent des vêtements pour cinq grandes enseignes de distribution : Carrefour (France), Walmart (États-Unis), Tesco (Royaume-Uni), Aldi (Allemagne) ou Lidl (enseigne allemande de « hard discount » présente dans l'Union européenne). Depuis l'effondrement d'une usine fournissant Carrefour et la



© MADABOUTASIA

marque Zara au Bangladesh, en avril 2005 (tuant plus de 80 personnes), la situation n'a guère évolué dans l'eldorado textile des marques de prêt-à-porter^[2].

Le salaire d'abord. Carrefour aura beau jeu de dire qu'il respecte la législation locale. « Chaque jour, le groupe Carrefour utilise ses compétences, son énergie et ses ressources afin de rester une entreprise hautement performante, socialement responsable et durable. », proclame son rapport 2007 sur le développement durable. Au Bangladesh, où les salaires sont les plus bas, le « Smic » local est de 16,6 euros par mois^[3]. Carrefour ferait donc preuve d'un progressisme social quasi révolutionnaire en payant des ouvrières jusqu'au double du salaire minimum ! Soit entre 21 et 34 euros mensuels pour une semaine de 70 heures, voir de 90 heures pour les usines où le salaire est plus élevé grâce à l'usage intensif des heures supplémentaires.

Droits syndicaux bafoués

Les 25 millions de clients qui arpentent quotidiennement les rayons de la grande surface (dans le monde) doivent cependant connaître la différence entre « salaire minimum » et « salaire vital ». Le salaire vital, c'est un revenu qui permet au travailleur et à sa famille « de couvrir leurs besoins d'aliments nutritifs et d'eau potable, de logement, de vêtements, d'éducation, de soins de santé et de transport, et qui leur permet également de réaliser quelques économies. », explique la campagne Clean Clothes. Le salaire vital au Bangladesh est estimé aux alentours de 50 euros par mois. Dans l'Inde voisine, des associations de défense des travailleurs de la confection l'évaluent à 80 euros. Des salaires « décents » que Carrefour - et ses 83 milliards d'euros de chiffre d'affaires (2007) - ne daigne même pas accorder. Sans oublier la précarité de nombreux contrats. « L'immense majorité des travailleurs sur les 31 lieux de travail de notre étude gagnent au moins le salaire minimum légal, et un grand nombre d'entre eux gagnent plus. Mais aucun travailleur ne gagne un salaire vital, plongeant bon nombre d'entre eux dans d'énormes difficultés. Cette situation reflète la manière dont les enseignes de la grande distribution appliquent leurs codes de conduite, se concentrant uniquement sur les salaires minimaux légaux alors que leurs codes de conduite avancent des engagements bien plus ambitieux. », pointe le rapport. « Mais qu'attendent ces emmerdeurs de syndicalistes pour revendiquer un salaire minimum vital ? », réagirait un trader emprunt d'une soudaine compassion tout en revendant



à la hausse pour plusieurs millions d'euros d'actions Carrefour. En septembre 2008, c'est ce qu'ont demandé plusieurs organisations syndicales, souhaitant qu'il soit fixé à 45 euros. Problème : le Bangladesh est en état d'urgence depuis janvier 2007 et « toutes les activités syndicales y sont interdites ». Des « Comités de représentation et de bien-être de travailleurs » (WRWC) s'y sont bien montés. « Un nombre indéterminé mais important de dirigeants et de membres actifs de WRWC ont été licenciés [...] au terme de procédures que les travailleurs ont qualifiées de partiales et inéquitables », note la Confédération syndicale internationale (CSI, à laquelle adhèrent la CGT, la CFDT et FO) dans son rapport sur les violations des droits syndicaux^[4]. De toute manière, « dans de nouvelles usines détenues par des investisseurs étrangers ou créées sous la forme de joint-ventures en collaboration avec des investisseurs privés, les grèves ne sont pas autorisées pendant trois ans. », précise la CSI. De quoi rassurer les actionnaires.

Une entreprise socialement responsable et citoyenne...

Il sera difficile même pour un gouvernement volontariste de mettre de l'ordre dans les pratiques Walmart, Carrefour et consorts. Comment le Bangladesh, dont le PIB est inférieur au chiffre d'affaires de Carrefour (ainsi que de Walmart et de Tesco), et dont 2,5 millions d'emplois et 5 000 usines dépendent de l'industrie du prêt-à-porter qui habille l'Europe et les États-Unis, pourrait prendre le risque de se brouiller avec ces multinationales. C'est un système pervers que ces enseignes de la grande distribution ont mis en place : mise en concurrence des fournisseurs locaux, pression permanente sur les prix, production à flux tendus ou changements de dernière minute dans les commandes... Ces pratiques ont au final de graves conséquences « sur la variable la plus vulnérable » : ceux - ou plutôt celles, 80% des ouvriers de la confection sont des femmes - qui sont en bout de chaîne. « Par leur taille et la pression déraisonnable qu'ils exercent sur les prix,

La grande distribution

Présentation d'un ensemble d'articles réalisé par Peuples Solidaires sur les pratiques et de la grande distribution et leur impact sur les sociétés du Nord et du Sud. À lire sur le site dph : <http://base.d-p-h.info/fr/dossiers/dossier-2353.html>

La grande distribution joue un rôle majeur dans la façon dont les relations et les échanges commerciaux mondiaux s'organisent aujourd'hui et a fortement accru son pouvoir sur les chaînes d'approvisionnement. Ses pratiques d'achats ont des répercussions économiques, environnementales et sociales sur les fournisseurs et sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement. Dans les pays du Sud, principaux lieux de fabrication/production pour un certain nombre de filières, les pratiques d'achats de la grande

distribution sont directement liées à la précarisation croissante de l'emploi, à la baisse des salaires, à des conditions de travail dégradées et à la remise en cause de la liberté syndicale pour les salariés dans les usines et les plantations (article « *Cash !* », *rapport sur les pratiques d'approvisionnement de la Grande distribution et les conditions de travail dans l'industrie de l'habillement*). Des scandales éclatent régulièrement qui démontrent l'écart entre l'affichage éthique et les pratiques de la grande distribution (article « *La catastrophe de*



les grands distributeurs induisent des coûts élevés supportés par des millions d'ouvriers à travers le monde, en grande majorité des jeunes femmes, tout en entretenant l'opacité auprès des consommateurs sur les conditions de fabrication de leurs produits. » explique Maïté Errecart, présidente du Collectif éthique sur l'étiquette, partenaire français de la « Clean Clothes Campaign ». Soyons sûrs que Carrefour continuera d'agiter son « code de conduite » pour s'assurer une image respectable. « La solidarité est une valeur forte du Groupe Carrefour, qui fonde, partout dans le monde, sa démarche d'entreprise socialement responsable et citoyenne. Dans toutes les collectivités - pays, villes, quartiers - où Carrefour exerce son métier, il contribue au développement local et agit en faveur des zones défavorisées et des personnes en difficulté. », communique le groupe, qui met en avant les quelques actions humanitaires de la « Fondation international Carrefour » (au maigre budget de 4,57 millions d'euros comparé à ses 1,8 milliards de bénéficiaires) et son partenariat avec la Fédération international des droits de l'homme (FIDH). En attendant, « nous vivons le cœur gros comme des prisonniers. », confie une ouvrière du Bangladesh. Mais ça, les calculateurs de dividende net par action ou de « Return on Equity » s'en foutent éperdument.

Lire l'article en ligne :

<http://www.bastamag.net/article443.html>

NOTES

[1] Rapport « Cash ! Pratiques d'approvisionnement de la grande distribution et conditions de travail dans l'industrie de l'habillement », publié le 10 février 2009, téléchargeable en Français sur le site du Collectif de l'éthique sur l'étiquette : <http://www.ethique-sur-etiquette.org/>

[2] Sur cet événement, lire en particulier « La catastrophe de Spectrum au Bangladesh », Peuples Solidaires : <http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-8559.html>

[3] En Inde, le salaire minimum oscille entre 36 euros et 60 euros environ par mois en fonction des Etats, pour des semaines de... 70h. Au Sri Lanka, il est d'environ 40 euros, et substantiellement plus élevé en Thaïlande : 90 euros.

[4] Lire ce document en anglais : <http://survey07.ituc-csi.org/getcontinent.php?IDContinent=0&IDLang=EN>

Spectrum au Bangladesh »). Dans les pays du Nord, la flexibilité et la précarité caractérisent l'emploi dans la grande distribution (article « *Lidl et le maxi-discount, un marché qui se fait sur le dos des travailleurs* »). Wal-Mart affiche d'ailleurs sans vergogne son opposition intransigeante à toute liberté syndicale (article « *Wal-Mart, des prix bas à tous prix !* »).

La grande distribution s'implante massivement dans les pays émergents du Sud (article « *Amérique Latine, nouvel Eldorado de la Grande distribution ?* »). Cette stratégie vise essentiellement à conquérir de nouveaux marchés et trouver de nouveaux fournisseurs. Or l'expansion des supermarchés dans les pays du Sud fragilise les agricultures

familiales et favorise une agriculture productiviste tournée vers l'exportation au détriment d'une agriculture vivrière. La Société civile dénonce régulièrement et depuis des années ces pratiques et l'impact de la Grande distribution sur les droits sociaux, l'environnement, la qualité de vie. Des campagnes s'organisent (articles « *Des députés européens mobilisés par la société civile pour agir contre les impacts négatifs de la Grande distribution* » et « *Campagne « Tescopoly », qui paie le prix fort ?* »). Ces campagnes et les mobilisations citoyennes qui en découlent visent à changer en profondeur les pratiques de la grande distribution et à explorer d'autres solutions, à proposer des alternatives à ce modèle.



Les entreprises françaises dans le monde...

basta!

Sodexo, champion du travail bas de gamme

Nordine travaillait au Maroc pour Sodexo, leader mondial de la restauration collective, depuis 2002. Début février, il est licencié. Le motif ? Il a lancé une invitation aux autres salariés pour créer une section du syndicat de l'Organisation démocratique du travail (ODT). Le cas de Nordine n'est pas isolé. « *Si les salariés de Sodexo essayent de se syndiquer ou de s'organiser, ils sont licenciés.* » Mohammed Ennahili, membre de la direction du syndicat, coordonne une campagne pour dénoncer les violations du droit du travail par Sodexo. Au Forum social de Dakar, il a apporté banderoles et panneaux pour présenter son combat.

Sodexo, implantée dans 80 pays et comptant plus de 350 000 « collaborateurs », assure la restauration collective en entreprise. Une campagne internationale a été lancée il y a deux ans. Au Mexique, en France, au Brésil, aux États-Unis ou en République dominicaine, tous dénoncent les pratiques de Sodexo. Avec pour objectif de faire signer à la multinationale un protocole d'accord sur le droit salarial et syndical. Selon un rapport de [Human Right Watch](#), aux États-Unis, la multinationale a « *menacé, interrogé, et licencié des salariés qui tentaient de se syndiquer* ». En Guinée, des employés affirment qu'ils doivent manger dans une cafétéria séparée de celle des Européens et des autres étrangers. Pour [Transafrica](#), le « *modèle d'entreprise de Sodexo maintient les travailleurs dans la pauvreté et enferme leurs communautés dans des cycles de pauvreté apparemment sans fin* ». Un diagnostic peu reluisant pour une entreprise qui se targue d'une politique sociale exemplaire.

Agnès Rousseaux, Basta!, février 2011

Lire le reste de l'article : <http://www.bastamag.net/article1417.html>

La militante écolo qui a fait reculer le régime de Poutine

Depuis quatre ans, Evgenia Chrikova se bat pour sauver la forêt de Khimki, près de Moscou. La forêt est menacée par un projet d'autoroute auquel le groupe de BTP français Vinci participe sans se préoccuper des conséquences environnementales. Après avoir subi menaces, agressions et arrestations arbitraires, Evgenia et ses compagnons de lutte viennent de remporter une première victoire.

Suite à la pression de la mobilisation, la Banque européenne d'investissement (BEI) et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) annoncent



qu'elles vont réétudier leurs modalités de financement du projet. Le 23 août, 2 000 personnes manifestent à Moscou pour sauver la forêt de Khimki, devenue le symbole de la lutte contre le régime Poutine et la corruption qu'il engendre. De son côté, le groupe Vinci fait, pour l'instant, la sourde oreille.

Les défenseurs de la forêt de Khimki ont adressé une lettre en juillet à Xavier Huillard, PDG du groupe français, lui demandant d'examiner les alternatives au tracé de l'autoroute. « Le tracé a été décidé et reste du ressort des autorités russes et à ce stade Vinci n'intervient pas sur le chantier », répond laconiquement la direction de Vinci à Paris, interrogée fin juillet par l'AFP. Le groupe assure n'avoir personne sur le chantier pour le moment. Reste que la participation de Vinci à une telle opération est en total contradiction avec les engagements que le groupe affiche sans complexes. Vinci prétend notamment assurer « la protection des sites naturels, de la faune et de la flore partout où nous installons des chantiers, en identifiant et limitant les impacts significatifs de l'activité dès la phase de conception. » La multinationale vante également son partenariat avec la Fondation Nicolas Hulot « pour protéger la biodiversité et rétablir des trames verte et bleue »...

Ivan du Roy, Basta !, août 2010

Lire la suite de l'article : <http://www.bastamag.net/article1139.html>

Ces entreprises françaises qui profitent de la colonisation israélienne

Trois multinationales et une PME hexagonales sont impliquées économiquement dans la colonisation de la Cisjordanie par Israël. La banque franco-belge Dexia finance plusieurs colonies. Alstom et Veolia comptent transporter leurs habitants à travers Jérusalem. La PME Manitou participe à la construction du mur de séparation. Toutes font du business en totale violation du droit international.

L'affaire du tramway de Jérusalem est la plus connue. Un projet de ligne de tramway d'une quinzaine de kilomètres doit relier Jérusalem Ouest, en territoire israélien, aux colonies israéliennes de Jérusalem Est, en Cisjordanie palestinienne. Un premier tronçon doit entrer en service en 2010. Ce projet est perçu comme une manière d'entériner l'annexion et l'occupation d'une partie du territoire palestinien conquis par l'armée israélienne en 1967, et d'enclaver encore plus Jérusalem Est, que les Palestiniens revendiquent comme capitale. Deux multinationales françaises sont impliquées dans le consortium « Citypass » aux côtés d'entreprises et de banques israéliennes : Véolia transport et Alstom, via sa filiale Citadis Israel Ltd. Alstom doit fournir 46 rames de tramway et a obtenu une concession de 30 ans pour l'exploitation de la ligne. Les transports publics israéliens représentent un marché de 189 millions d'euros pour la multinationale, détenue à 30% par Bouygues. Au sein de l'entreprise, la CGT a manifesté à plusieurs reprises son opposition à ce contrat.

Ivan du Roy, Basta !, février 2009

Lire la suite de l'article : <http://www.bastamag.net/article432.html>

**SORTIR
DE LA DEPENDANCE
ENVERS
LES ENTREPRISES
TRANSNATIONALES ?**



La résistible ascension du pouvoir des entreprises

HILARY WAINWRIGHT / OCTOBRE 2010



La concentration et la croissance massive du pouvoir des entreprises privées représente un défi majeur pour ce qu'il reste des services publics, mettant en lumière une crise démocratique qui ne cesse de s'approfondir et le besoin urgent que les peuples reprennent possession de leurs États.

Nye Bevan, force motrice de la création du système public de santé britannique, le NHS (*National Health Service*), donna un jour une description succincte du processus qui est en train de détruire l'un des accomplissements majeurs du gouvernement Attlee – et même de tout gouvernement du *Labour*. Il déclara : « En pratique, il est impossible pour l'État moderne de maintenir un contrôle indépendant sur les décisions des grands entreprises. Lorsque l'État étend son contrôle sur les grandes entreprises, les grandes entreprises font en sorte de contrôler l'État. »

Même s'il n'aurait pas pu anticiper la manière dont des firmes privées s'efforceraient de contrôler et de profiter de la destruction progressive du NHS, il faisait ainsi preuve d'une singulière capacité de jugement, rare chez les politiciens, quant au pouvoir asymétrique des entreprises privées.

C'est ce pouvoir qui s'est énormément accru au cours du demi-siècle qui vient de s'écouler, en faisant pression pour, et en profitant de, la création politique d'une économie capitaliste dérégulée et globalisée.

Il est important de distinguer ici entre les marchés capitalistes et les marchés en général. De fait, l'historien de l'économie, Fernand Braudel, qualifiait les marchés capitalistes d'« anti-marchés » en raison du secret qui y règne et de leur impulsion prédatrice à l'accumulation à travers l'élimination ou l'absorption des concurrents. Le problème est que la « naturalisation » du marché capitaliste – l'acceptation acritique du « marché libre » et l'idée qu'il y a des « exigences incontournables » liées à



© JOHNINNI

la mondialisation – a effacé cette distinction. Elles ont donné l'impression que nous sommes confrontés à des flux et des reflux aussi inarrêtables que l'océan, alors que nous sommes en fait confrontés à des institutions marquées par des rapports de pouvoir et des prises de décisions humaines, trop humaines, qu'il est légitime de critiquer.

Parallèlement, nos institutions politiques se sont laissées véritablement occuper, ou plus précisément infiltrer – car une large partie de ce processus est restée invisible à la surface – par ces institutions anti-marché (et anti-public).

Il en a résulté un fossé mortel entre la politique parlementaire, où la montée en puissance du pouvoir économique est à peine discutée – au-delà du scandale occasionnel – et la vie quotidienne des gens, où la pression opaque et arbitraire du pouvoir des entreprises est omniprésente : au travail (ou au chômage), en tant qu'usagers des services, consommateurs, débiteurs, retraités. Cette situation entraîne un sentiment d'impuissance et amenuise les espoirs de changement.

Un problème fatal du *New Labour* – aujourd'hui remis en cause par des membres perspicaces du Labour comme John Denham – était que sa stratégie d'encouragement du marché capitaliste dans le but de redistribuer une partie de ses fruits revenait à traiter les entreprises privées comme des « créatrices de richesse » plutôt que comme des concentrations de pouvoir. Cela inclut notamment le pouvoir sur les travailleurs qui créent la richesse empochée ou contrôlée par les actionnaires. Le pouvoir des entreprises s'est accru à mesure que la régulation a reculé, de sorte que la plupart des marchés sont aujourd'hui contrôlés par trois ou quatre firmes, dont les actifs en imposent à bien des États-nations. La sous-traitance des services publics a joué un rôle majeur dans cette croissance du pouvoir économique privé. Serco et Capita sont deux exemples d'entreprises qui ont été propulsées dans l'indice boursier des 100 entreprises les plus capitalisées de la Bourse de Londres grâce aux contrats publics. Ce faisant, elles sont devenues des acteurs politiques, qui



exercent leur lobby non seulement pour obtenir des contrats, mais pour influencer les politiques théoriquement publiques.

Lorsque Nye Bevan commença sa carrière parlementaire dans les années 1930, il décrivit le parlement comme « une épée pointée vers le cœur de la propriété privée ». Les dernières 30 années ont vu l'exécutif, d'abord sous Thatcher, puis sous Blair, permettre aux entreprises privées de brandir leur épée au cœur de la propriété publique. David Cameron essaie aujourd'hui de détruire finalement les mains publiques qui pourraient la reprendre.

Ces fortunes du CAC 40 bâties sur le dos des contribuables

La crise, quelle crise ? Vingt PDG et hauts dirigeants de grandes entreprises ont perçu près de 20 millions d'euros de plus-values grâce à la vente de leurs stock-options fin 2009. Sur le podium de ces heureux gagnants : le PDG d'Alstom, Patrick Kron, devant le PDG de Vinci, Xavier Huillard, talonné par le directeur financier de GDF-Suez, Gérard Lamarche. Ces impressionnants revenus – qui s'ajoutent à leurs salaires, primes et retraites complémentaires – viennent-ils récompenser leur capacité à avoir créé et construit ces grands groupes industriels ?

En fait, les trois PDG ont grandi dans le cocon de la haute fonction publique : ils savent administrer mais n'ont rien créé. Leurs revenus reflètent-ils alors leurs incomparables compétences de gestionnaires qui savent allier performances économiques, bonnes pratiques sociales et politiques environnementales ? Que nenni. Ces bonus illustrent plutôt leur étonnante capacité à gérer une organisation qui s'accapare les bénéfices que génèrent l'entreprise, en partie grâce à l'argent des contribuables, sans pour autant en faire profiter leurs salariés. Si le PDG d'Alstom gagne autant,

c'est que ce polytechnicien a accompli des « miracles ». En 2006, Alstom vient tout juste d'éviter la faillite grâce à un plan de sauvetage de l'Etat et à des milliers de suppressions d'emplois. L'Etat signe au groupe industriel un chèque d'un demi milliard d'euros en rachat d'actions et en prêts. Quatre ans plus tard, grâce aux contribuables, Alstom est sauvé et ses performances boursières sont au top. A l'automne 2009, l'entreprise emploie moins de 15 000 personnes en France contre 27 000 cinq ans plus tôt ! Le « miracle » de Patrick Kron, c'est d'avoir su multiplier chômeurs et subventions.

Les profits de Vinci, et donc la fortune de ses dirigeants, s'appuient en partie sur les « délégations de service public » et les « partenariats public privé » conclus avec l'Etat ou les collectivités territoriales. Vinci, ancienne Société générale d'entreprises, ne fait que reproduire les pratiques de son ancien propriétaire, Vivendi (ex Compagnie générale des eaux), qui a bâti sa fortune sur la rente de l'eau. Quant à GDF-Suez, l'entreprise est en situation de quasi-monopole.

Ivan du Roy, Basta !, février 2010

Lire la suite :

<http://www.bastamag.net/article880.html>



Le pouvoir du public ne peut pas être reconstruit à travers les institutions parlementaires qui fascinèrent tant Nye Bevan. Reconstruire un pouvoir public et social requiert de nouvelles stratégies à chaque échelle de la société, y compris les institutions étatiques.

Une expérience comme celle de la Bolivie, aussi distante qu'elle soit de la nôtre, illustre l'importance de politiciens qui se verraient comme des vecteurs pour les mouvements sociaux, internationalement aussi bien que localement. Et, de manière plus ambiguë, le Brésil fait signe vers des espaces où il devient possible de défier le pouvoir du marché global, dominé par les États-Unis.

La résistance aux coupes budgétaires peut en même temps recréer le pouvoir d'améliorer les services publics, et même de les ramener sous l'égide du secteur public, comme c'est arrivé en Allemagne et en Norvège. Le mouvement pour la culture libre, le libre accès au savoir et l'expansion des communs digitaux produit un nouvel imaginaire, centré sur les biens et les infrastructures communes, qui peut aller au-delà du monde digital.

De toutes ces manières, et à travers une dénonciation et une sensibilisation permanente, nous devons amener la concentration d'un pouvoir économique anti-démocratique au centre de la lutte politique.

En plus de tout le reste, à une époque où les gens aspirent à l'autonomie et au contrôle démocratique, c'est une manière de prendre David Cameron à son jeu. C'est une composante essentielle de toute stratégie efficace pour sauvegarder et actualiser l'héritage de Nye Bevan.

Lire l'article en ligne :

<http://www.tni.org/article/resistible-rise-corporate-power>

Cet article a été traduit par Albert Caille, traducteur bénévole de Rinoceros. Hilary Xainwright est directrice de recherches pour le programme « New Politic » du TNI. Cet article est initialement paru dans Red Pepper, octobre 2010.



Les coopératives Mondragón en Espagne ou comment des coopératives ouvrières sont devenues une petite multinationale

JULIE DUCHATEL / JUILLET 2008



Mondragón Corporacion Cooperativa (MCC ou par la suite appelée Mondragón pour simplifier le texte) est une petite multinationale dont le noyau est constitué de coopératives ouvrières, principalement situées à Mondragón, dans le pays basque espagnol. Ces coopératives sont propriété des travailleurs, les *socios* (travailleurs sociétaires). MCC fabrique essentiellement des machines-outils, des appareils électroménagers, des équipements automobiles... Elle détient également la chaîne de supermarchés Eroski et comptait en 2006, 81 880 employés (mais plus de la moitié ne sont pas des *socios*). MCC détient aussi des participations financières dans des entreprises capitalistes (certaines sous forme de *joint venture*) ou possède des filiales en Pologne, en France ou au Maroc. MCC a ouvert sa propre banque, La Caja Laboral, qui est devenue une des premières banques espagnoles. Elle possède aussi un centre de recherche technologique, alliant ainsi recherches scientifiques, formation avec l'université privée Mondragón, et production. L'expérience développée par MCC depuis plus de 50 ans est remarquable à plusieurs titres. Elle combine démocratie d'entreprise, solidarité, compétitivité et efficacité économique (MCC est le 7^e groupe industriel espagnol).

Éléments historiques de MCC

En 1941, José María Arizmendiarieta, un jeune curé « rouge » arrive à Mondragón. Très inspiré par les idées pragmatistes et humanistes du courant personnaliste ins-



piré par Emmanuel Mounier, il crée l'École professionnelle, aujourd'hui Mondragón Eskola Politeknikoa, démocratiquement administrée et ouverte à tous les jeunes de la région. Cette dernière jouera un rôle décisif dans la naissance et le développement de l'expérience coopérative.

En 1956, cinq jeunes, issus de cette école, établissent à Mondragón, avec 24 coopérateurs, la première unité de production de l'actuelle corporation : ULGOR (aujourd'hui Fagor Electrodomésticos), consacrée au départ à la fabrication de fourneaux et de réchauds au pétrole. Appliquant les principes que leur école leur avait inculqués, ils accordent la primauté du travail sur tous les autres facteurs de production, l'auto-financement et l'association des travailleurs à l'entreprise. D'autres coopératives naissent sur le même modèle que Fagor et dans les années 1980, pour faire face aux défis de la mondialisation et de la construction de l'Union européenne (CEE à l'époque). Les coopératives sont structurées par secteurs, conformément à leurs domaines de production.

Puis, dans les années 1990 la Mondragón Unibertsitatea, qui comprend trois facultés et plusieurs centres de recherches théoriques et pratiques, est créée. La formation continue d'être un pilier important du groupe. En 1991, le groupe se dote d'un fonds d'investissement qui permet de placer des capitaux dans ses coopératives ou des entreprises capitalistes.

Fonctionnement

La direction de chaque entreprise est élue par l'assemblée des travailleurs (sur le principe une personne, une voix) car chaque travailleur sociétaire possède une part du capital de sa coopérative et en est donc propriétaire. Cette assemblée définit aussi les orientations et élit le Conseil social qui joue le rôle d'un syndicat (interdit dans les coopératives, sauf pour les travailleurs non sociétaires). Chaque travailleur reçoit son salaire à titre d'« avance » sur une partie des bénéfices auxquels il a droit chaque année. L'autre partie des bénéfices doit obligatoirement être réinvestie dans la coopérative. De cette manière, le travailleur sociétaire et l'entreprise ne dépendent pas de la puissance des actionnaires, comme c'est le cas dans les autres entreprises capitalistes, et il est directement responsable de sa coopérative. En somme, le capital est un instrument au service de l'entreprise et de ses travailleurs et non l'inverse. Les dirigeants des coopératives ont des comptes à rendre uniquement aux travailleurs sociétaires, mais cela n'empêche pas les rapports de pouvoir, ni n'implique que les classes sociales soient supprimées.

Ainsi chaque sociétaire travaille pour lui et ses collègues, ce qui est hautement motivant. L'éventail salarial varie officiellement entre 1 et 6 (mais cela peut être légèrement plus important suivant les coopératives). Mais les salaires des cadres restent 30 % inférieurs à ceux du privé (coopérative oblige), tandis que ceux des ouvriers sont 15 % supérieurs à la moyenne. Il faut cependant noter que tous les travailleurs dans les coopératives ne sont pas des sociétaires et que certains d'entre eux, qui sont plus souvent des femmes, sont engagés avec un contrat à durée déterminée (*los eventuales*) ou sur une base intérimaire. Ces salariés sont donc des « non-citoyens » de l'entreprise (mais depuis 2003, MCC étudie la possibilité de faire participer les non-sociétaires à la propriété et gestion de l'entreprise). On remarque aujourd'hui que l'accès à des emplois stables est plus fréquent pour les jeunes, après leurs 35 ans.

Lorsqu'une coopérative rencontre des difficultés financières, les sociétaires renoncent



à une partie de leurs bénéficiaires, voire diminuent leurs salaires ou effectuent des heures supplémentaires non payées. Dans une entreprise capitaliste, les actionnaires optent pour le licenciement des travailleurs... Le fonds inter-entreprises du groupe MCC permet également de soutenir les coopératives en difficulté. Si des postes de travail doivent être supprimés, les salariés sont replacés dans une autre coopérative du groupe. Un fonds commun pour la formation et un autre pour la prévoyance sociale existent aussi. Mondragón consacre aussi beaucoup de ressources à la recherche-développement. Les coopératives du groupe MCC ne sont pas cotées en bourse, mais certaines d'entre elles doivent faire appel à des investisseurs extérieurs. Cependant, ces derniers n'ont aucun pouvoir sur la gestion de la coopérative. La direction du groupe est élue par un congrès annuel de représentants de toutes les coopératives.

Facteurs du succès et nouveaux questionnements

Le succès et la longévité de Mondragón sont dus à un certains nombres de facteurs. Le premier d'entre eux est certainement la spécificité culturelle et géographique du pays basque avec ses valeurs traditionnelles de solidarité, d'autonomie, de résistance et de travail. À cela se rajoutent l'éthique humaniste, le catholicisme social (plutôt de

Les travailleuses textiles du Sud s'unissent

Autrefois elles passaient des mois voire des années derrière une machine à coudre, privés de repos et contre un salaire médiocre voire inexistant. Mais se libérer de ce joug moderne n'a pas suffi à un groupe de travailleuses argentines et thaïlandaises qui ont décidé de créer un nouveau genre de coopération, par delà les océans. L'organisation argentine Mundo Alameda et l'organisation thaïlandaise Dignity Returns, créées par des ouvrières qui travaillaient dans des conditions d'esclavage, se sont alliées en 2009, puis ont lancé en juin de cette année la marque No Chains (sans chaînes). En Argentine persiste un secteur textile souterrain quasi esclavagiste, qui emploie surtout des immigrants boliviens sans-papiers. En Thaïlande, « on observe partout des cas d'exploitations au travail ainsi que de traitements injustes », a indiqué à

IPS la dirigeante de Dignity Returns à Bangkok, Boosaba Meechai. Grâce à leurs dessins et motifs sélectionnés lors d'un concours international, les membres des deux coopératives se sont lancés dans la production de T-shirts, de sacs et chapeaux qu'ils vendent sur internet, lors de foires, sur les marchés ou encore dans quelques boutiques, tout en espérant avoir l'occasion de diversifier un jour leur production. Quatre mois après le lancement, bien que les ventes ne soient pas encore à la hauteur de leurs attentes, « de plus en plus de personnes entendent parler de Dignity Returns et de No Chains. », poursuit Boosaba. « Dignity Returns [la dignité revient] est une entreprise de travailleurs, pour les travailleurs et par les travailleurs. », précise-t-elle.

Source : Marcela Valente, Inter Press Service
Lire à suite :
<http://www.rinoceros.org/article9916.html>



gauche) et les valeurs du courant personnaliste. Son intégration dans la communauté constitue également un facteur de poids. MCC a aussi développé un projet de développement collectif du territoire, renforçant le tissu social local. Reconnu comme un partenaire social à part entière, Mondragón participe ainsi au développement local et finance des œuvres sociales, renforçant la démocratie locale et dynamisant aussi le tissu économique local. Le taux de chômage n'est que de 3% dans la région de Mondragón (contre 7% dans le pays basque et 11% en Espagne).

Cependant, si l'expérience de Mondragón reste exemplaire, comme le souligne Joël Martine, il n'en demeure pas moins que cette multinationale tendrait à se comporter comme les autres multinationales à l'étranger, utilisant des sous-traitants et jouant aussi sur la division internationale du travail.

Et Joël Martine de poser les problématiques suivantes. Pourquoi ne pas transformer ses filiales à l'étranger en coopératives pour que ses travailleurs bénéficient des mêmes avantages et aient la chance de pouvoir vivre autrement leur relation au travail ? Cela reste plus facile à dire qu'à faire, car il faudrait qu'un statut de coopérative existe dans la législation nationale des pays où sont implantées les filiales (ou pour le moins un statut européen) et surtout qu'une culture coopérativiste et de la solidarité internationale soit aussi développée chez les salariés des filiales... ce qui reste problématique, surtout dans les pays de l'Est où nombre de personnes ont des préjugés sur les coopératives. Une solution possible serait de transformer les filiales en semi-coopérative, permettant de responsabiliser petit à petit les salariés et le groupe MCC vis-à-vis de ses filiales. Mais peut-on exporter le modèle pragmatique et solidaire de Mondragón, basé sur des valeurs propres à Mondragón ? De plus, la volonté de traduire cette expérience dans une pensée globale et multiculturelle existe-elle chez les dirigeants et les sociétaires de MCC ? L'arrivée au pouvoir de gouvernements progressistes pourrait certainement contribuer à l'essor des coopératives.

Entre temps, il reste à divulguer et promouvoir le mode de fonctionnement des coopératives ouvrières qui prouvent qu'il est possible de produire autrement et durablement, en associant tous les travailleurs et en donnant un autre sens au travail.

Cette fiche est un résumé de l'article de Joël Martine « Mondragón, des coopératives ouvrières dans la mondialisation : adaptation ou contre-offensive ? », publié dans l'ouvrage collectif *Produire de la richesse autrement : usines récupérées, coopératives, micro-finance, ... les révolutions silencieuses*, PubliCetim n°31, octobre 2008, éditions du CETIM, Genève. ISBN 2-88053-059-5, 6 € - 10 CHF. Joël Martine est enseignant, militant altermondialiste à Marseille.

Voir : millebabords.org

Les partenariats public-public dans le secteur de l'eau

DAVID HALL / DÉCEMBRE 2010



Introduction

Les opérateurs de l'eau doivent être des institutions publiques efficaces, responsables et honnêtes, assurant un service universel. Cependant, de nombreux services de l'eau manquent de la solidité institutionnelle, des ressources humaines, de l'expertise ou de l'équipement technique, ou encore des capacités financières ou managériales nécessaires. Ils ont besoin de soutien pour renforcer leurs capacités.

Une large majorité des opérateurs de l'eau dans le monde relèvent du secteur public. 90% des grandes villes sont desservies par des opérateurs publics. Autrement dit, c'est parmi les opérateurs de l'eau du secteur public que l'on peut trouver la plus grande richesse d'expérience et d'expertise, et la grande majorité des exemples de bonnes pratiques et d'institutions bien gérées. Du fait que ces opérateurs relèvent du secteur public, ils n'ont toutefois pas d'incitation naturelle à offrir un soutien au niveau international. Leur motivation pour s'engager en ce sens est la solidarité, non le profit. Mais, depuis 1990, les politiques mises en œuvre par les bailleurs de fonds internationaux et les banques de développement se sont focalisées sur les entreprises privées du secteur de l'eau et sur les incitations à leur égard. Les vastes ressources du secteur public ont été négligées, voire activement entravées par des politiques biaisées en faveur du privé.

Cependant, loin des regards de ces décideurs internationaux, un nombre croissant d'entreprises de l'eau du secteur public se sont engagées, de manières diverses, pour en aider d'autres à développer leurs capacités et devenir des services publics effectifs et responsables. Ces accords de soutien sont aujourd'hui appelés « partenariats public-public » (PUP). Un partenariat public-public est tout simplement une collaboration entre au moins deux autorités ou organisations publiques, basée sur la solidarité, pour améliorer la capacité et l'efficacité d'un des partenaires dans la fourniture du service public de l'eau et de l'assainissement. Ils ont été décrits comme



ARRIA BELLI

« une relation entre pairs forgée autour de valeurs et d'objectifs partagés, qui exclut la recherche du profit ».

Les partenariats public-public évitent les risques fréquemment associés aux partenariats public-privé : coûts de transaction, ruptures de contrats, renégociation, complexité de la législation, opportunisme commercial, tarification monopoliste, secret commercial, risques liés aux taux de change, et manque de légitimité publique.

Les partenariats public-public en pratique

Les partenariats public-public ne sont pas seulement un concept abstrait. Plus de 70 pays se sont engagés dans de tels partenariats, tandis que seulement 44 pays ont introduit une participation du secteur privé dans le secteur de l'eau (selon le PPIAF). Ces partenariats public-public couvrent une période de plus de 20 ans et ont concerné toutes les régions du monde. Les premiers d'entre eux datent des années 80, lorsque le Waterworks Bureau de Yokohama au Japon commença à nouer des partenariats pour la formation du personnel dans d'autres pays asiatiques.

De manière générale, l'objectif des partenariats public-public est de renforcer les capacités du partenaire soutenu. Dans la pratique, les partenariats public-public peuvent inclure une large gamme d'objectifs spécifiques, qui peuvent être répartis en 5 grands catégories :

- > formation et développement des ressources humaines ;
- > appui technique dans des domaines variés ;
- > amélioration de l'efficacité et renforcement institutionnel ;
- > financement du service de l'eau ;
- > amélioration de la participation.

On peut distinguer deux grandes catégories de partenariats public-public : les partenariats internationaux, dont les parties prenantes sont basées dans des pays différents ; et les partenariats intra-nationaux, où les partenaires sont du même



pays. La section 3 ci-dessous donne des exemples de ces deux types de partenariats public-public tout autour de la planète.

Les initiatives des bailleurs de fonds internationaux et les partenariats public-public

Les bailleurs de fonds et les agences internationales ont commencé à reconnaître l'impact potentiel des partenariats public-public. Le rôle potentiel de ces initiatives dépend des dynamiques politiques. Les plus significatives à ce jour sont les « partenariats entre opérateurs de l'eau » lancés par un Conseil consultatif de l'ONU et la ligne budgétaire de 40 millions € créée par l'Union européenne pour des partenariats à but non lucratif dans le secteur de l'eau en Afrique et ailleurs.

Partenariats entre opérateurs de l'eau

Les Partenariats entre opérateurs de l'eau (POE, ou *Water Operator Partnerships* – WOPs en anglais) sont une initiative issue du Conseil consultatif sur l'eau et l'assainissement du Secrétariat général de l'ONU. Les POE ont initialement été conçus sur la base du concept des partenariats public-public, également qualifiés de « jumelages ». La possibilité de participation des opérateurs privés à ce mécanisme est le fruit d'un compromis atteint au sein de ce Conseil consultatif. Grâce à leur machine de lobbying sophistiquée et à leurs budgets, les compagnies privées ont davantage d'influence sur les initiatives régionales et globales que les opérateurs du secteur public. Cette influence est manifeste dans la manière dont sont structurées les initiatives comme les projets « Waterlinks » de la Banque de développement asiatique (ADB), celles d'USAID et du gouvernement des Pays-Bas, ainsi que les POE en Amérique latine, qui sont dominés par les partenariats impliquant des compagnies privées. L'approche de Waterlinks met même l'accent, au titre des avantages des POE, sur « les opportunités d'étendre les partenariats commerciaux potentiels ». Un nouveau comité de coordination international de l'Alliance mondiale des POE (*Global WOPs Alliance*, GWOPA) d'UN Habitat a été installé en janvier 2009, avec une composition diverse (réseaux régionaux de POE, compagnies privées, syndicats, ONG, banques de développement), mais une majorité d'opérateurs publics de l'eau. Cela devrait permettre de limiter l'exploitation commerciale du concept de POE.

Financement de l'UE pour des partenariats public-public en Afrique, Caraïbes et Pacifique (APC)

En 2010, l'Union européenne prit l'initiative novatrice de rendre disponibles des financements spécifiquement dédiés aux partenariats non-commerciaux en Afrique et ailleurs. L'UE a réservé 40 millions d'euros au sein de la Facilité Eau UE-ACP pour soutenir des partenariats sans but lucratif dans le but de « renforcer les capacités du secteur de l'eau et de l'assainissement dans les pays ACP, pour permettre une meilleure gouvernance et gestion de l'eau et de l'assainissement, ainsi qu'un développement et une maintenance durables des infrastructures ».

Cela représente une opportunité unique pour les entreprises de l'eau, les collectivités locales et les autres organisations du secteur dans les pays ACP pour développer sur le long terme leurs capacités, au bénéfice des communautés qu'elles desservent, sans aucun des risques associés aux arrangements commerciaux. Les services de l'eau et autres partenaires potentiels des pays de l'Union européenne peuvent pour leur



part s'engager dans des partenariats pour contribuer au développement durable et à l'atteinte des objectifs du millénaire pour le développement dans les pays ACP. Fin 2010, il était manifeste que l'initiative rencontrait un grand succès : davantage de propositions avaient été reçues qu'il était possible d'en financer.

Les partenariats public-public en pratique

Les partenariats en Asie (Japon, Cambodge, Pakistan, Chine, Inde)

Le Japon a une longue histoire de partenariats public-public, auxquels il a été abondamment fait recours pour le développement des systèmes d'égouts au Japon même dans les années 60. Depuis les années 80, Yokohama, Osaka et d'autres municipalités ont assuré des sessions de formation dans le domaine de l'assainissement à destination d'autorités publiques dans d'autres pays asiatiques, financés principalement par l'agence d'aide japonaise JICA.

L'Autorité d'alimentation en eau de Phnom Penh gère une centre de formation pour cadres et employés des entreprises de l'eau provinciales afin qu'ils apprennent de l'expérience de Phnom Penh. L'Autorité a également fait bénéficier de son assistance les entreprises de l'eau de Siem Reap au Cambodge et de la province de Binh Duong au Vietnam, et a conclu un jumelage avec Iloilo City aux Philippines pour des activités de promotion de l'assainissement et de l'hygiène.

L'Orangi Pilot Project de Karachi, Pakistan, est le fruit d'une organisation communautaire qui a conçu et développé un réseau d'égouts dans toute la zone concernée, en pavant les voies au dessus de canalisations construites grâce à la main d'œuvre locale et la microfinance, en suivant les voies de drainage naturelles. L'autorité municipale a construit les canalisations principales dans les quartiers concernés pour soutenir ces développements. Même si ce projet est surtout réputé pour son aspect communautaire, il a été conçu d'emblée comme un exemple de « coopération avec le gouvernement » et d'extension grâce à une « collaboration avec les agences publiques ».

Même si les agences de développement se plaisent à faire la publicité des partenariats public-privé en Chine impliquant Suez ou Veolia pour construire des usines de traitement des eaux usées, en fait, la majorité des usines de traitement des eaux en Chine ont été développées par les municipalités à travers des partenariats public-public avec des compagnies publiques de l'eau locales.

En Inde, le Tamil Nadu Water Supply and Drainage Board (TWAD) a développé une approche innovante de gestion du changement démocratique dans le domaine des services d'eau et d'assainissement, à travers un partenariat public-public collaboratif à l'échelle de tout l'État avec les autorités de l'eau et les communautés. Cette approche a été adoptée nationalement par le gouvernement indien, et mise en œuvre à travers d'autres partenariats public-public avec des autorités locales de l'eau dans des États comme le Maharashtra et le Jharkhand.

Partenariats public-public en Amérique latine : Honduras, Brésil, Costa Rica, Argentine, Uruguay

Au Honduras, où la plupart des systèmes d'eau ruraux sont administrés par des entités communautaires locales ou des ONG, des techniciens employés par la compagnie nationale de l'eau SANAA les aident dans leur développement institutionnel et le renforcement de leurs capacités à travers des actions de formation et une assistance technique.



Au Brésil, dans les années 70 et 80, l'agence fédérale PLANASA a assuré un financement public pour soutenir les investissements des entreprises de l'eau des États dans leurs efforts pour relever le défi d'une urbanisation galopante. Parmi les partenariats public-public plus récents, on peut signaler la manière dont l'opérateur municipal de l'eau d'Ibiporã, la SAMAE, a formé avec dix autres services municipaux un consortium dans le but de créer un laboratoire d'analyse de la qualité de l'eau, et s'est engagé dans un partenariat public-public avec l'agence d'assistance technique de l'État du Paraná EMATER et avec une municipalité pour étendre les services d'alimentation en eau dans les zones rurales.

Au Costa Rica, l'opérateur d'État d'approvisionnement en eau et d'assainissement AyA (*Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados*) intervient également en appui des services ruraux communautaires (ASADAS). AyA leur apporte un soutien financier et technique, et se substitue le cas échéant, au terme d'une procédure bien définie, à ceux de ces ASADAS qui n'arrivent pas à assurer le service.

En Argentine, après la rupture du contrat de concession d'Azurix dans l'agglomération de Buenos Aires, le gouvernement provincial a créé une nouvelle compagnie du secteur public, Aguas Bonaerense SA (ABSA), avec une forte participation démocratique à des niveaux multiples. La coopérative de travailleurs « 5 de setiembre S.A. » est co-proprétaire et opérateur d'ABSA ; elle fournit également une assistance technique à de nombreux services de l'eau plus petits en Argentine. Elle soutient également la ville péruvienne de Huancayo à travers un partenariat visant à réduire les coûts, améliorer la maintenance et les investissements, orienter la fourniture du service selon les besoins réels de la population, et mettre en œuvre une réforme institutionnelle pour démocratiser ce service public et le rendre plus responsable vis-à-vis de la population.

La compagnie publique de l'eau uruguayenne, OSE, a conclu un partenariat pour apporter une expertise technique et son soutien en termes d'amélioration de la gestion à l'ESSAP, l'autorité de l'eau paraguayenne. L'OSE a également apporté un soutien technique pour la conception d'un système d'approvisionnement en eau dans la région du lac Nokoué au Bénin.

Partenariats public-public d'Europe (Suède, Finlande, Pays-Bas, France, Espagne)

La région de la mer Baltique connut des partenariats public-public au début des années 90. Des autorités publiques de l'eau bien établies, comme Stockholm Vatten et Helsinki Water nouèrent des partenariats avec des villes d'Estonie, de Lettonie ou de Lituanie, qui venaient de quitter l'Union soviétique. Ces partenariats avaient pour objet de renforcer les capacités des opérateurs publics municipaux de l'eau, pour les mettre en condition de gérer les aspects financiers et opérationnels du service, et étaient souvent liés à des investissements en capitaux, par exemple pour la construction d'usines de traitement des eaux usées. Tous les audits et évaluations de ces partenariats ont été dithyrambiques.

Les compagnies d'eau néerlandaises se sont engagées dans une grande variété de partenariats internationaux. Le service de l'eau d'Amsterdam, Waternet, s'est engagée dans des partenariats internationaux depuis 1991. Il a créé en son sein une division internationale, Wereldwaternet. Waternet travaille en Égypte depuis 1991 avec les services de l'eau d'Alexandrie, de Damiette et des provinces de Beheira et Gharbeya. Il est également impliqué dans un jumelage avec le Surinam depuis



1996, pour l'amélioration et l'extension du service de l'eau potable, des réseaux de distribution, la réduction des pertes, la mise en place d'un système d'information, et la sécurisation de l'approvisionnement des zones rurales.

SIAAP, l'autorité en charge de l'assainissement à Paris, a noué un partenariat avec la ville de Hue au Vietnam pour l'aider à rénover et planifier la conception future de son réseau d'assainissement. Un partenariat similaire a également été initié avec le Maroc. Eau de Paris, la compagnie publique de l'eau de la capitale française, est impliquée dans un partenariat dans le domaine de la formation avec l'école d'ingénieurs de Sfax en Tunisie. Elle a également signé un contrat de partenariat avec l'opérateur de l'eau et de l'assainissement de Moscou, Mosvodokanal.

CPASE (*Consortio Provincial de Aguas de Sevilla*), l'opérateur de l'eau de la province de Séville en Espagne, s'est engagé dans un grand nombre de partenariats public-public, parmi lesquels : Ciudad Sandino, au Nicaragua, pour le renforcement des capacités et la mise en place d'une compagnie municipale de l'eau avec participation du public ; l'entreprise municipale de l'eau de Gibara (Cuba) pour la réduction des pertes sur le réseau, la formation des employés, la fourniture de technologies de gestion de l'information et d'équipements ; Cuyultitán (Salvador) pour la mise en place d'un opérateur de l'eau public et la construction d'infrastructures.

David Hall est directeur de l'Unité de recherches de l'Internationale des services publics (Public Services International Research Unit, PSIRU) à la Business School de l'Université de Greenwich, Royaume-Uni. Cet article s'appuie sur "Public-public partnerships in Water". PSIRU, mars 2009 par David Hall, Emanuele Lobina, Violeta Corral, Olivier Hoedeman, Philip Terhorst, Martin Pigeon, Satoko Kishimoto. <http://www.psiru.org/reports/2009-03-W-PUPS.doc>



Le lithium : par et pour les Boliviens

DAVID BACHÉ / PRINTEMPS 2010

ALTERMONDES

une planète
seule www.uneseuleplanete.org

La Bolivie possède le plus important gisement de lithium du monde. Utilisé pour la fabrication de batteries, ce métal est convoité par des multinationales du monde entier. Pour le gouvernement bolivien, l'exploitation de cette ressource stratégique doit rester intégralement publique.

« **T**outes nos richesses n'ont jamais servi qu'à nous rendre plus pauvres. Il ne s'est jamais agi que de pillage, et nous ne voulons pas que l'histoire se répète. Les entreprises, les monopoles... moi je préfère qu'on fasse ça nous-mêmes. » Marcelo Castro est le directeur de l'usine pilote de Rio Grande, en Bolivie. Cette usine, dont la construction doit être achevée en mai prochain, sera la première à produire du carbonate de lithium bolivien. Et c'est la Comibol, la coopérative minière bolivienne, une entreprise 100% publique, qui la gère. Uyuni. Le plus grand désert de sel du monde, 12000 km², perché à plus de 3600 mètres, dans les Andes boliviennes. Sous cet ancien lac se trouvent les plus grandes réserves jamais découvertes de lithium. Selon les autorités boliviennes, le gisement dépasserait les cent millions de tonnes, représentant plus de 70% des réserves mondiales. Sous le désert de sel, la richesse : malgré une légère baisse ces derniers mois, le cours du lithium a presque été multiplié par dix au cours des cinq dernières années. C'est que ce métal mou et léger est le conducteur d'énergie de demain. Déjà utilisé pour la fabrication de batteries de téléphones portables ou d'ordinateurs, il est aujourd'hui convoité par les constructeurs automobiles, pour alimenter leurs futures « voitures propres ».

Dans les mains de l'État

« Plusieurs entreprises, plusieurs pays, ont fait des propositions pour le contrôle et l'exploitation du désert de sel, explique Guillaume Roelants, à la tête du comité scientifique du ministère bolivien des Mines. Elles ont toutes été refusées. Tout ce qui concerne l'explo-



© LENNOX_MCDOUGH

tation du lithium se fera entièrement par l'État bolivien, qui contrôle la commercialisation de ses ressources. » La Bolivie entend produire seule le carbonate de lithium, issu du retraitement des saumures présentes dans le désert de sel d'Uyuni. C'est à cela que servira son usine de Rio Grande. « *Il est important que le maximum de bénéfices aille directement dans les mains de l'État et de la région d'Uyuni* », assène Guillaume Roelants, qui assure que la Bolivie dispose des fonds et des capacités techniques nécessaires pour mener à bien cette exploitation.

Mais le pays ne compte pas se passer totalement du soutien des multinationales. Elles seront sollicitées dans un second temps, pour la phase d'industrialisation. Construire

Trois questions à Hervé do Alto, politologue à La Paz

Le président Morales parle de l'exploitation du lithium comme d'un projet stratégique pour l'État bolivien. Êtes-vous d'accord ? L'enjeu pour Evo Morales, c'est de montrer qu'on peut exploiter les ressources naturelles d'un manière totalement différente de ce qu'avaient fait les néo-libéraux au pouvoir entre 1985 et 2005. c'est-à-dire le faire sous l'égide de l'État, avec l'accord des populations locales et au bénéfice de l'ensemble de la population. Le lithium apparaissant,

après le gaz et le pétrole, comme une nouvelle manne pour booster le développement de la Bolivie, c'est un enjeu pour Morales de communiquer sur le sujet pour montrer que cela va permettre un développement endogène du pays. Avec des partenaires privés, mais qui seront soumis aux règles fixées par l'État bolivien.

L'État a-t-il la capacité de ses ambitions ?

La Bolivie est un État post-libéral réduit à peau de chagrin, notamment



des batteries, construire des voitures qui roulent au lithium, et les construire sur le sol bolivien. Tel est l'objectif. Pour cela, le gouvernement estime à 800 millions de dollars le montant des investissements nécessaires. Et là, la Bolivie ne peut pas suivre. Aussi recherche-t-elle « *des partenaires* ». Plusieurs groupes se sont déjà montrés intéressés : les japonais Mitsubishi et Sumitomo, le sud-coréen LG, le brésilien Vale ou encore le français Bolloré. Tous voulaient un simple accès à la matière première, tous ont dû se plier à l'impératif édicté par le président bolivien Evo Morales : industrialiser le pays. « *Initialement, on ne prévoyait pas de construire des batteries sur place, avoue Thierry Marraud, directeur central du groupe Bolloré. C'est une exigence d'Evo Morales, on a accepté de l'étudier. Pour nous, l'important, c'était de trouver une filière d'approvisionnement. On a étudié les possibilités, ça fait partie des négociations.* »^[1]. La Bolivie n'a encore répondu à aucun des prétendants.

Du côté d'Uyuni, cette perspective fait encore grincer quelques dents. Eloi Calisaria est un représentant de la Fructas, la Fédération régionale des travailleurs paysans de l'Altiplano sud. Cette organisation surveille de près l'exploitation du désert de sel. Au début des années 90, elle est même parvenue à faire expulser une entreprise américaine à laquelle le gouvernement s'appropriait à accorder un contrat exclusif pour un niveau de royalties dérisoire. Aujourd'hui, la Fructas soutient le projet... mais voudrait se passer totalement des multinationales. « *Elles n'ont jamais laissé aucun bénéfice dans le pays, et encore moins contribué à son développement, s'agace Eloi Calisaria. Le gouvernement veut prendre des partenaires, mais là-dessus, nous allons exprimer très clairement notre désaccord.* »

Le traumatisme du saccage

Une position de principe qu'explique l'histoire du pays. « *La Bolivie vit avec le traumatisme des ressources naturelles saccagées par des pays étrangers, analyse Hervé do Alto, politologue à La Paz. Ca a été le cas des mines de divers minéraux comme l'étain et des hydrocarbures. La Bolivie vit avec l'idée que si le pays n'avait pas été privé d'exploiter lui-même ses ressources, il ne serait pas le même.* » Car elle possède les deuxièmes réserves de gaz

parce qu'il manque de techniciens. Lorsque Morales a voulu reconstruire YPFB, l'entreprise nationale des hydrocarbures, sa première difficulté a été le manque de spécialistes qui puissent donner à YPFB la capacité de regarder ses interlocuteurs internationaux les yeux dans les yeux. C'est un peu la même difficulté qui va se poser avec le lithium : structurellement, la Bolivie n'a pas la capacité d'imposer les termes de la négociation. La position de force de Morales, c'est d'être souverain et de choisir le plus offrant.

Les nationalisations améliorent-elles vraiment la vie des Boliviens ?

Le concept de nationalisation a pris une dimension mystique, magique : nationaliser règle tous les problèmes. Mais dans le cas de la nationalisation d'Agua del Ilimani à El Alto, par exemple, le succès est relatif. Globalement, la situation s'est un peu améliorée, mais fondamentalement, on n'a pas changé les méthodes de management du passé, on n'assiste pas à des baisses très significatives du prix de l'eau, et la plupart des usagers n'ont pas l'impression d'avoir affaire à une entreprise différente.



naturel du continent, exporte des minéraux et du pétrole... mais demeure le pays le plus pauvre d'Amérique du Sud.

Pourtant, les choses changent. Arrivé au pouvoir en 2006, le président Morales entame un processus de réappropriation des ressources. Il nationalise les hydrocarbures, et la nouvelle constitution approuvée par référendum en janvier 2009 proclame les ressources naturelles « *propriété du peuple bolivien* », entièrement administrée par l'État « *en fonction de l'intérêt commun* ». Les ressources naturelles sont perçues comme le fondement de l'État providence. Ainsi, c'est la nationalisation des hydrocarbures qui a permis de financer l'essentiel des mesures sociales mises en place par le président depuis son accession au pouvoir. Dans les douze mois qui ont suivi la renégociation des contrats pétroliers et gaziers, les ressources fiscales du pays sont passées de 680 à 1600 millions de dollars. Une manne qui a permis la mise en place d'un plan d'alphabetisation, la construction de centres de santé gratuits, le versement d'aides directes pour lutter contre la désertion scolaire et pour aider les femmes enceintes ou encore la création d'une retraite universelle. Dans son étude sur les Perspectives économiques des Amériques 2009, publiée en octobre dernier, le Fonds monétaire international lui-même, avec lequel la Bolivie n'est pourtant pas en très bons termes, salue les programmes sociaux mis en œuvre par le gouvernement bolivien et reconnaît que « *la Bolivie a mené une politique économique adéquate* ».

Aussi le lithium d'Uyuni soulève-t-il de nombreux espoirs. A condition, rappelle Marcelo Castro, le directeur de l'usine-pilote, de ne pas se laisser faire : « *Avant, le pays offrait ses ressources naturelles et cela paraissait normal, il ne s'industrialisait pas et cela paraissait normal. Avec l'industrialisation du lithium, nous allons changer cette mentalité* ».

Lire l'article en ligne :

<http://www.altermondes.org/spip.php?article745>

NOTES

[1] Depuis, le groupe a présenté une nouvelle offre à 515 millions de dollars, qui prévoit notamment la construction d'une usine de batteries ainsi qu'un volet de formation pour les techniciens boliviens.



L'Amérique latine gaspille sa rente pétrolière et minière dans un système d'assistance clientéliste

PLATEFORME DE POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE / SEPTEMBRE 2010



L'Équateur et la Bolivie sont nés en tant que Républiques libres et indépendantes au XIXe siècle ; ils se sont déclarés États nationaux et souverains au XXe siècle, et, en ce début de XXIe siècle, se refondent comme des États plurinationaux pro-socialistes. Pourtant, jusqu'à ce jour, ces pays sont intégrés dans le marché mondial comme simples fournisseurs de ressources naturelles, aussi soumis et dépendants que les semi-colonies d'il y a deux siècles. C'est l'analyse dressée, fin août à La Paz, par des chercheurs et des experts de sept pays lors du IIe Forum du Réseau latino-américain sur les industries extractives. « Nos pays ont un ADN 'extractiviste', ils se sont habitués à vivre des richesses de la nature, à exporter des matières premières et à jouer le rôle de perdants dans le commerce international. », explique Alberto Acosta (ex-président de l'Assemblée constituante d'Équateur). Acosta ajoute que « les gouvernements d'Evo Morales et de Rafael Correa écrivent et parlent beaucoup du 'bien-vivre' et d'une relation harmonieuse avec la nature. Néanmoins, tous leurs programmes de développement et de croissance économique reposent sur un 'néo-extractivisme' des ressources naturelles non renouvelables, entraînant des dégâts environnementaux chaque fois plus sérieux ». Les entreprises pétrolières des États plurinationaux d'Équateur et de Bolivie agissent « avec une logique similaire aux multinationales, particulièrement dans leurs relations avec les populations indigènes ». De plus, les présidents Morales et Correa parient eux aussi une nouvelle fois sur un développementisme basé sur l'exportation de matières premières, un modèle paupérisant qui a échoué historiquement. « Il n'existe pas de discussion sérieuse et profonde dans nos pays sur ce que nous souhaitons faire avec la rente pétrolière... Ces dernières années, l'argent n'a pas contribué à combler les écarts de développement ni à améliorer l'égalité ; il a été utilisé pour les dépenses courantes et le financement de la bureaucratie », critique l'experte mexicaine Rocio Moreno.



Julio Linares, spécialiste du Centre d'études pour le développement du travail et de l'agriculture (CEDLA), et l'expert Juan Carlos Guzman s'accordent pour dire que le gouvernement d'Evo Morales se met en quatre afin de transformer le pays en « centre exportateur d'énergie de la région » ; mais qu'il prête une trop faible attention au marché interne, important toujours plus de carburant, perdant ainsi en autonomie énergétique et restant loin de concrétiser l'industrialisation visée des hydrocarbures. La manière dont l'État bolivien investit les revenus générés par les activités extractives a un caractère politique, conjoncturel, reposant sur une vision à court terme. La recherche croissante de rente ne permet pas d'asseoir les bases d'un développement productif solide, ni de surmonter l'extrême dépendance envers les matières premières non renouvelables, observe Guzman.

Le problème le plus grave en Bolivie est l'extrême dépendance envers les revenus tirés des activités extractives, ce qui génère une inquiétante volatilité des revenus fiscaux, de forts déséquilibres financiers régionaux et une dangereuse inertie fiscale, assure le spécialiste Linares. Comme si cela ne suffisait pas, les régions espèrent de plus en plus obtenir le contrôle des activités extractives, comme le lithium à Potosi ou le fer à Puerto Suarez. Leurs aspirations vont à l'encontre des intérêts des régions « non productrices », ce qui constitue une source de conflits potentiels quant à la répartition des richesses. Les Constitutions politiques des États plurinationaux de Bolivie et d'Équateur préconisent des économies « post-extractivistes », mais les secteurs politiques néo-développementistes, qui doutent de l'existence d'alternatives « réelles » à l'exploitation des ressources naturelles, sont encore très puissants et influents.

La Banque du Sud

En 2007, sept pays d'Amérique latine (Argentine, Bolivie, Brésil, Équateur, Paraguay, Uruguay et Venezuela) ont créé ensemble la Banque du Sud. Des divergences entre gouvernements des pays membres ont ralenti l'entrée en activité de la nouvelle institution. Le Brésil, qui n'en ressent pas vraiment le besoin car il dispose d'une très importante banque de développement (BNDES), y a adhéré à reculons et cherche avec l'Argentine à mettre la Banque du Sud au service des entreprises brésiliennes et argentines afin de leur garantir des contrats ou des investissements dans la région. Mais tout n'est pas encore tranché : il s'agit de faire le choix entre deux options. Ou bien mettre en place une banque qui soutiendra un projet néo-

développementiste (soutien à l'expansion régionale d'entreprises capitalistes comme l'argentine Techint, les sociétés brésiliennes spécialisées dans le génie civil ou Petrobras) qui prend pour modèle la construction de l'Union européenne où dominant les intérêts du grand capital. Ou bien se doter d'un instrument de financement de politiques économiques, sociales et culturelles qui rompent avec la logique de la recherche du profit et donnent la priorité à l'intégration économique, sociale et culturelle en appliquant les différents pactes qui garantissent les droits civils, politiques, économiques, sociaux et culturels.

Extraits de « La Chine, les fonds souverains ou la Banque du Sud constituent-ils des alternatives à la domination du Nord ? », Eric Toussaint et Damien Millet, CADTM.



Acosta reconnaît que « nous ne sortirons pas de l'extractivisme du jour au lendemain », parce qu'on ne peut pas « fermer tous les champs pétroliers ». Cependant, il appelle à combattre l'idée fausse qu'il serait impossible d'initier une transition plurielle vers une économie « post-extractiviste ».

Il explique que le « post-extractiviste » n'est pas de refuser l'exploitation des ressources naturelles. Il s'agit en réalité d'établir des limites biophysiques à cette exploitation, parvenir au développement durable, éliminer la pauvreté et son origine, l'opulence, et enfin, avancer vers une économie post-pétrolière. L'économiste équatorien propose d'entreprendre différentes réformes étatiques qui « permettraient d'organiser le monde de manière différente » et de profiter des sources d'énergie et de financements alternatives à l'industrie « extractiviste ». Par exemple, l'hydro-électricité permettrait « d'économiser plus de 2,6 milliards de dollars » en Équateur. Le débat sur le mécanisme le plus adéquat pour améliorer les revenus a été central dans l'agenda du IIe Forum des industries extractives et, presque tous les intervenants proposèrent une modification du système fiscal qui actuellement sanctionne les populations aux faibles revenus. « Ceux qui possèdent et gagnent le plus contribuent proportionnellement moins en matière d'impôts. », note Julio Linares.

Lire l'article dans son intégralité :
<http://www.rinoceros.org/article9939.html>



L'accaparement des terres agricoles

États, entreprises et fonds spéculatifs investissent sur des milliers d'hectares

JANVIER 2010



PEUPLES
Solidaires

Le contexte actuel de crise alimentaire, agricole, financière et économique a de graves conséquences sur la gestion des terres cultivables au Nord comme au Sud, avec un phénomène d'accaparement des terres agricoles qui ne cesse de s'amplifier. De nouveaux acteurs, États et fonds spéculatifs, émergent et investissent sur des milliers d'hectares, sans aucun contrôle ni garantie pour les populations locales. Ce phénomène, en partie nouveau, ne fait qu'amplifier des tendances de long terme.

Retour sur le phénomène d'accaparement des terres agricoles

Le phénomène de rachat de terres est préoccupant et a donné lieu à une couverture médiatique très importante. Le rapport publié en octobre 2008 par l'organisation GRAIN a révélé qu'en trois mois seulement, plus de cent entreprises avaient acheté des terres agricoles à l'étranger. Ces entreprises sont le plus souvent établies dans des pays ayant utilisé toutes leurs terres arables et désireux de garantir leur sécurité alimentaire en produisant à l'étranger. C'est par exemple le cas des multinationales domiciliées dans les pays du Golfe, en Chine, au Japon, en Corée du Sud. Derrière ces rachats de terres, on trouve deux principaux acteurs : les géants de l'agrobusiness qui cherchent à développer toujours plus leur activité, comme par exemple les filiales de Mitsubishi ou Daewoo, et le monde de la finance, comme Morgan Stanley, Goldman Sachs et Deutsche Bank, qui a trouvé dans la terre un nouvel actif spéculatif. C'est par la taille des investissements et la nature des acteurs qu'on peut ainsi parler de phénomène nouveau, même si la concentration du foncier est au cœur du modèle d'agriculture d'exportation héritée de la colonisation. Il convient aussi de mentionner que certains États, soucieux de



© STEPHANIE BOOTH

sécuriser leur approvisionnement alimentaire, sont également très impliqués dans ces investissements fonciers à l'étranger.

Le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) ont estimé récemment que ce phénomène ne donnait pas lieu à s'inquiéter, car selon les principes de la libre circulation des échanges, les pays manquant de denrées alimentaires peuvent les acheter directement aux pays exportateurs. Avec la crise alimentaire de 2008, ce discours a fait long feu. En effet, ces achats de terres étrangères augmentent la dépendance entre les pays et lorsque le prix des aliments de base augmente, les États doivent s'endetter pour nourrir leur population. En 5 ans, 200 millions de personnes en plus ont été touchées par la faim alors que les institutions internationales présentent la mondialisation des échanges alimentaires comme la solution à la famine ; ce discours hypocrite ne profite qu'aux grands groupes alimentaires et financiers. À la veille du forum de Montreuil (avril 2009), l'Afrique du Sud a signé un contrat d'achat de dix millions d'hectares au Congo, soit deux fois la taille de la Suisse, ou bien encore deux fois la totalité de la superficie cultivée en Afrique du Sud. Du côté des pays du Golfe, des investisseurs saoudiens ont proposé au président tanzanien d'acheter quarante millions d'hectares, et ce dernier a accepté. En pratique comment cela se passe-t-il ?

Pourquoi les gouvernements acceptent-ils si facilement les propositions des multinationales étrangères ?

Même s'il convient de répondre à cette question au cas par cas, il semble qu'en général, les gouvernements pensent à tort que les locations ou les achats de terres vont relancer la croissance en créant des emplois et en permettant le développement



d'infrastructures scolaires, sanitaires, routières et commerciales. Mais les leçons du passé indiquent que tel n'est pas le cas et que bien souvent, ces contrats apportent plus de pauvreté à des pays déjà en situation délicate. En effet, les infrastructures construites sont orientées vers l'exportation des productions et non vers la satisfaction des besoins des habitants. Les emplois détruits – en particulier pour ceux qui perdent leur outil de travail qu'est la terre – sont bien plus nombreux que les emplois créés. S'agissant des multinationales implantées dans les pays du Golfe, en Chine et en Inde, les contrats commerciaux bilatéraux sont signés par les gouvernements, mais en réalité, on constate que le principal bénéficiaire est le secteur privé. Dans le cas récent du rachat des terres en Tanzanie par des investisseurs saoudiens, le gouvernement tanzanien a mis en place le cadre juridique permettant la transaction et la signature du contrat avec les entrepreneurs saoudiens. En effet, la plupart du temps en Afrique, l'État est propriétaire de la terre, les paysans n'ayant que des droits d'usage. Les gouvernements ont donc tout loisir de céder la terre aux investisseurs étrangers tout en respectant le cadre légal. Cette arrivée massive d'acteurs extérieurs au monde agricole, en particulier les acteurs de la finance, remet en cause une des principales demandes des organisations paysannes, à savoir les réformes agraires. En effet, comment parvenir à faire pression

Les achats de terre à grande échelle : investissements ou capture des ressources naturelles ?

La motivation centrale des investisseurs qui achètent ou louent des terres est la recherche de profits. En s'installant dans les pays les plus pauvres, ils peuvent bénéficier de niveaux de salaires extrêmement bas mais aussi d'un accès gratuit ou très bon marché au foncier. Celui-ci doit être sécurisé sur une période assez longue. Un bail emphytéotique est alors préférable à un achat formel. Il soulève moins de réactions négatives et peut s'accompagner de conditions financières favorables, un engagement plus ou moins vague à construire des infrastructures pouvant suffire, comme cela était le cas avec la tentative avortée de prise de contrôle de 1,3 million d'hectares par l'entreprise Daewoo à Madagascar. Le plus souvent, les contrats entre investisseurs et États hôtes prévoient une défiscalisation partielle ou totale des activités et des biens de l'entreprise. La combinaison

de tous ces facteurs offre l'opportunité d'obtenir des profits élevés.

L'argument utilisé par les décideurs locaux pour justifier les facilités accordées aux investisseurs est simple. Les investissements étrangers seront générateurs de développement et permettront de réduire la pauvreté et la sous-alimentation parce que les structures de production qu'ils mettent en place sont compétitives et efficaces économiquement, contrairement aux producteurs locaux qui manquent de capitaux et de savoir-faire. À des agricultures paysannes indépendantes, diversifiées et mal équipées, succèdent ainsi de grandes entreprises utilisant des salariés ou des entreprises intégrant des agriculteurs sous contrat qui travaillent avec des paquets technologiques imposés, perdant leur pouvoir de décision sur les processus de production, mais conservant un fonctionnement formel d'unités de



sur des acteurs privés comme des banques et des fonds d'investissements si ce sont eux qui obtiennent les titres fonciers ? Les organisations paysannes peuvent-elles faire confiance à leurs gouvernements si ces derniers vendent la terre ? Comment continuer à réclamer les réformes agraires quand elles ont pour orientation les recommandations d'organismes comme la Banque mondiale ? Cette dernière soutient actuellement des projets d'octroi de titres fonciers avec pour arguments la sécurisation et la motivation des producteurs, ainsi qu'une approche soi-disant rationnelle de l'exploitation agricole. Pour quels résultats ? Les petits paysans surendettés vendent leur terre aux plus offrants et excluent du même coup d'autres paysans. Les grands exploitants, les fonctionnaires des villes et les investisseurs étrangers remportent la mise dans ce modèle de réforme agraire fondé sur le droit de propriété. (...)

Lire l'article dans son intégralité :

<http://www.base.d-p-h.info/fr/fiche-dph-8172.html>

Source : D'après l'intervention d'Henk Hobbelink, coordinateur de l'ONG GRAIN, Table ronde sur la sensibilisation des enjeux de l'accès à la terre, samedi 18 avril 2009

production familiales qui assument une partie des risques. L'utilisation de moyens modernes (mécanisation, utilisation d'intrants chimiques et de biotechnologies, etc.) permet d'être compétitifs sur les marchés mondiaux. Les entreprises peuvent ainsi assurer très rapidement un retour maximum sur leurs investissements. Légitimée par son apparente efficacité économique, et contrôlant souvent des filières destinées à l'exportation, la grande production capitaliste mécanisée constitue un excellent moyen pour capturer les richesses naturelles. En réduisant les anciens usagers des ressources au rang de salariés, elle déstructure leur capacité de résistance collective. La recherche de profits maxima sur le court terme a, le plus souvent, des conséquences néfastes sur l'environnement et les sociétés rurales (systèmes d'exploitations miniers, contamination des nappes phréatiques, destruction des biotopes ou de sociétés rurales millénaires). Celles-ci ne

deviennent toutefois manifestes qu'à moyen et long terme, lorsque tout retour en arrière est impossible. En agriculture, la supériorité de la grande production sur la production familiale ou paysanne n'est pas vérifiée. Les organisations de la Via Campesina ne sont pas les seules à clamer le contraire. Les chercheurs de la Banque Mondiale le répètent aussi depuis longtemps. L'histoire des pays développés a prouvé la supériorité des agricultures paysannes modernes. L'efficacité apparente des grandes entreprises à salariés ne vient très souvent que des salaires très bas et de la possibilité de s'approprier gratuitement des richesses naturelles, en achetant ou en louant le foncier très peu cher et en ne payant pas d'impôts. Leur prospérité est basée sur la capture de «rentes», des revenus non mérités, selon l'expression anglaise.

Extrait de Michel Merlet, « Les phénomènes d'appropriation à grande échelle des terres agricoles dans les pays du Sud et de l'Est », AGTER, décembre 2009. Lire l'article dans son intégralité : http://www.agter.asso.fr/article399_fr.html



L'agriculture industrielle détruit la biodiversité et réchauffe la planète, L'agriculture paysanne renouvelle la biodiversité et refroidit la planète.

GUY KASTLER / MAI 2008



A lors que les plantes stockent le carbone dans les sols, les révolutions vertes ont amené l'agriculture industrielle à en libérer plus qu'elle n'en stocke et à aggraver ainsi le réchauffement climatique. Les semences des variétés élites de l'industrie imposent au champ les conditions artificielles du laboratoire dans lesquelles elles ont été sélectionnées : elles sont incapables de pousser sans les béquilles chimiques (engrais, pesticides) et technologiques (mécanisation lourde, irrigation forcée...) qui remplacent le travail paysan par la consommation d'énergie fossile, détruisent l'humus qui retient le carbone dans les sols et sont de plus néfastes pour la santé et l'environnement. Les nouvelles biotechnologie qui font produire les insecticides par les plantes au lieu de les épandre ou qui prétendent préserver les sols en les arrosant d'herbicides ne sont qu'illusion. Et aucune manipulation artificielle de quelques gènes ne pourra jamais permettre aux plantes de s'adapter par elles-mêmes aux changements de climat ou de terroir. Elles ne sont que le prétexte à l'appropriation privée des semences et des savoirs par l'industrie. Les élevages hors sols et les agro-carburants provoquent un gaspillage insensé de protéines et de fibres végétales qui manquent cruellement pour nourrir une part importante de l'humanité. Les monocultures forestières libèrent plus de carbone qu'elles ne sont sensées en « piéger ». Ces productions industrielles détruisent les cultures vivrières, les forêts et les communautés rurales et indigènes qui, privés



© NWARDEZ

d'accès à la terre et au travail, constituent la grande majorité des populations qui souffrent aujourd'hui de la faim. Elles aggravent les crises environnementales, alimentaires et sociales mondiales.

Les paysannes et les paysans du monde offrent pourtant des solutions simples et efficaces pour répondre à la perte de biodiversité, au changement climatique et aux besoins alimentaires. L'humus qui retient le carbone dans les sols est l'engrais des paysans qui n'ont pas accès aux marchés de la chimie, leurs modes de production refroidissent la planète. Le pastoralisme entretient les landes qui fixent durablement le carbone, tout en permettant un transfert de fertilité avantageux pour les cultures. Les peuples indigènes sont les garants de la vie des forêts grâce auxquelles nous pouvons respirer. Les rotations de culture, les cultures associées, la polyculture élevage, l'agro-foresterie... constituent les systèmes agricoles les plus intensifs par unité de surface tout offrant du travail à une population paysanne nombreuse. Encore faut-il pour cela lui rendre l'accès aux biens communs que sont la terre, l'eau et les semences reproductibles qui ont été confisqué par l'industrie et privilégier les marchés locaux qui évitent les transports à longue distance et donc le gaspillage d'énergies fossiles.

Les semences paysannes sont sélectionnées au champ, avec les paysans. Elles nécessitent moins d'intrants, de mécanisation lourde et d'irrigation forcenée, tous gourmands en énergie fossile et en carbone. Leur diversité inter-variétales et intra-variétales et leur variabilité leur permettent en effet de s'adapter par elles-mêmes à la diversité des terroirs et au changement climatique. L'industrie tire ses bénéfices des économies d'échelle et ne peut pas sélectionner les dizaines de milliers de variétés nécessaires à tous les terroirs. Pour augmenter ses ventes, elle n'offre que



des semences non reproductibles par les paysans. Verrouillées par les technologies (hybrides, terminator), les brevets ou les COV, elles ne peuvent plus évoluer pour s'adapter à la diversité des terroirs et aux changements climatiques. En France, ces semences industrielles sont les seules disponibles sur le marché, les semences paysannes sont interdites par la législation. Les entreprises qui, comme Kokopelli, diffusent les variétés anciennes reproductibles sont traînées devant les tribunaux. C'est pourquoi de nombreux agriculteurs, bio ou non certifiés mais voulant tous s'affranchir des engrais et des pesticides chimiques, se sont regroupés au sein du Réseau Semences Paysannes et ont décidé de sélectionner eux-mêmes leurs semences. Ils ont pour cela récupéré les dernières variétés reproductibles encore cultivées ou sont allés les chercher dans les collections publiques encore accessibles. Ils les ont cultivées plusieurs années sans produits chimiques pour les laisser s'adapter à leurs terroirs et aux conditions actuelles de culture. Certaines collections vivantes regroupent ainsi chaque année chez un même paysan plus de 200 variétés de blé ou de tomates. Ils les ont ensuite évaluées pour retenir et conserver celles qui leur conviennent le mieux. Certaines sont alors cultivées pour la production. D'autres font l'objet de programmes de sélection au champ, avec des techniques à la portée du paysan qui est leur utilisateur final : pressions de sélection dirigées, sélections massales positives ou négatives, culture en mélange, croisement plus ou moins dirigés...

Certains de ces programmes sont accompagnés par des chercheurs publics ou privés qui ont accepté de quitter leur laboratoire pour travailler dans les champs avec les paysans. Leur confrontation aux savoirs paysans, non scientifiques mais tout aussi pertinents et très complémentaires des visions de la science, les a souvent contraint à renoncer à certaines certitudes académiques. Mais aujourd'hui, ils ne jurent tous que par la sélection participative malgré la répression parfois sournoise des institutions de recherche. Les premiers résultats sont là pour leur donner raison : en l'absence de produits chimiques, toutes les variétés issues de sélections paysannes sont plus productives en condition difficile, notamment les années sèches. Leurs qualités nutritionnelles et gustatives sont plébiscitées par les consommateurs. Les pains de variétés anciennes décréetées non panifiables par l'industrie peuvent être consommés par des personnes allergiques aux glutens modernes, pour peu que la farine soit issue de meule de pierre et transformée au levain naturel. Les blés durs retrouvent en bio les qualités nécessaires à leur transformation en semoule ou en pâtes. Les choucroutes artisanales redeviennent consommables, les maïs gagnent en protéines, les légumes en micronutriments et surtout en saveur...

Il est difficile de cultiver chaque année toutes les variétés que l'on souhaite conserver. Inspiré de l'exemple brésilien, les premières maisons de la semences se développent en France. A partir d'un lieu commun où les semences sont conservées une ou plusieurs années, les échanges informels entre paysans et jardiniers s'organisent et le stock semencier est géré collectivement au niveau local. Les échanges se développent aussi entre les diverses maisons de la semence. Les semences n'appartiennent pas au paysan, mais au collectif qui constitue la maison de la semence et ne sont diffusées qu'à l'intérieur de ce collectif. Cela permet pour l'instant de respecter la loi qui autorise les échanges de semences de variétés non inscrites dans le cadre de programmes de conservation, de recherche ou de sélection. Les entreprises semencières reprochent aux paysans de vendre sur le marché les produits des récoltes



produites dans le cadre de ces programmes, mais elles n'ont malheureusement pour elles pas encore trouver la loi qui pourrait le leur interdire...

Le marché mondial, la privatisation des biens communs et l'agriculture industrielle sont les causes des crises environnementales, alimentaires et sociales actuelles. Les solutions magiques préconisées dans ce cadre ne pourront jamais résoudre ces crises, mais seulement les aggraver. Seuls le respect de la souveraineté alimentaire et des droits d'usage collectifs des paysans sur les biens communs, la terre, l'eau et les semences reproductibles, peut nourrir et refroidir la planète.

Lire l'article en ligne :

<http://www.semencespaysannes.org/bdf/bip/fiche-bip-114.html>

NOTES

Guy Kastler est délégué général du Réseau Semences Paysannes et membre de la commission Biodiversité de Via Campesina.

Filmographie des transnationales

Cette filmographie a été réalisée par l'association
Autour du 1er mai

www.autour du 1er mai.fr

Affaire Coca-Cola (L')

Canada, 2009, 85 min, documentaire

Réalisation : Carmen Gracia, Germàn Gutiérrez

Production : Argus Film, Office national du film du Canada

Distribution : Office national du film du Canada

Attention, danger pipeline !

Canada, 2010, 15 min, documentaire

Réalisation : Nicolas Goyette

Production : Panache ta tuque

Distribution : Panache ta Tuque

Film à voir sur Internet : www.panachetatuque.com

Au carrefour des Droits de l'Homme

France, Belgique, 2001, 52 min, documentaire

Réalisation : Pascal Carcanade

Production : Mat Films, image création.com

Distribution : Mat Films

Edition : La Médiathèque des Trois Mondes

Lieu de diffusion : Maison du doc', Lussas

Fort Dauphin en noir et blanc

France, 2010, 26 min, documentaire

Réalisation : Gille Ragris

Production : Via découvertes production

Distribution : Grand angle distribution

Katanga business

Belgique, 2009, fiction

Réalisation : Thierry Michel

Production : Les Films de la passerelle, Les Films d'ici, RTBF

Distribution : Cinéart

Main basse sur le riz

France, 2009, 82 min, documentaire

Réalisation : Jean Crepu

Production : ARTE France, Ladybirds Films

Distribution : ARTE France

**Milliardaire rouge (Le)**

France, 2005, 48 mn
Réalisation : Sophie Lepault
Production : Doc en stock

Monde selon Monsanto (Le)

France, Canada, Allemagne, 2007, documentaire
Réalisation : Marie-Monique Robin
Production : Images et compagnie, ARTE France
Distribution : Images et compagnie
Lieu de diffusion : Bibliothèque nationale de France

Multinationale (La)

France, 1994, 150 min, documentaire
Réalisation : Daniel Karlin, Rémi Lainé
Production : Arte France
Lieux de diffusion : Bibliothèque nationale de France

Plan puebla panamá, la conquista sigue (Plan Puebla Panamá, la conquête continue)

Mexique, 2005, 55 min, documentaire
Réalisation : Collectif CIEPAC (Centre de Recherches Economiques et Politiques d'Action Communautaire)
Distribution : France-Amérique latine

Shadow of the holy book

Finlande, Danemark, Suisse, 2008, 90 min, documentaire
Réalisation : Arto Halonen
Production : Art Films production AFP Ltd (Finlande), Dschoint Ventrschr AG (Suisse), Yle (Finlande), Télévision Suisse Romande
Distribution : Films Transit International Inc
Lieu de diffusion : Maison du doc', Lussas

Tous comptes faits

France, 2008, 52 min, documentaire
Réalisation : Agnès Denis
Production : Real Productions, Callysta Production, France 3 Lorraine
Distribution : Real Productions
Lieu de diffusion : Maison du doc', Lussas

Water makes money

Allemagne, France, 2010, 90 min, documentaire
Réalisation : Leslie Franke, Herlodor Lorenz
Production : Kernfilm
Distribution : La Mare aux canards, Voir et Agir
Edition : Doriane films

Sitographie

CAMPAGNES

« Des droits pour tous, des règles pour les multinationales »

Campagne européenne de l'ECCJ

www.des-regles-pour-les-multinationales.org

Éthique sur l'étiquette

Collectif rassemblant des associations de solidarité internationale, collectivités locales, des syndicats, des mouvements de consommateurs et des associations d'éducation populaire pour le respect des droits humains au travail dans le monde et de la reconnaissance du droit à l'information des consommateurs sur la qualité sociale de leurs achats.

www.ethique-sur-etiquette.org

www.cleanclothes.org (niveau européen)

Publiez ce que vous payez

Pour la transparence des flux financiers liés aux industries extractives

www.publishwhatyoupay.org/fr

Une seule planète

Campagne pour une gestion durable et équitable des ressources naturelles

www.uneseuleplanete.org

Public Eye Award

Organisé par la déclaration de Berne et Greenpeace, le prix annuel de l'entreprise la plus irresponsable

www.publiceye.ch

Prix Pinocchio

Organisé par les Amis de la terre pour dénoncer les pratiques de « greenwashing » de certaines entreprises françaises.

www.prix-pinocchio.org

Changeons la politique européenne d'investissement, maintenant

www.s2bnetwork.org/themes/eu-investment-policy.html

Appels urgents de Peuples solidaires

www.peuples-solidaires.org/ce-que-nous-faisons/appels-urgents



SITES RESSOURCES

Se reporter également à la liste des sites internet dont sont issus les articles de ce numéro, en 3e de couverture.

Coalition européenne pour la responsabilité sociale et environnementale des entreprises (European Coalition for Corporate Justice, ECCJ)

www.corporatejustice.org

Forum citoyen pour la responsabilité sociétale des entreprises

Coalition sur la RSE regroupant ONG et syndicats

www.forumcitoyenpoumlarse.org

Somo

Centre de recherches sur les entreprises multinationales, basé aux Pays-Bas, au centre de nombreuses campagnes européennes sur le thème.

www.somo.nl

Centre de ressources sur les entreprises et les droits de l'homme

Informations sur l'impact des opérations de plus de 5000 entreprises sur les droits humains au niveau mondial, ainsi que sur les procédures judiciaires

www.business-humanrights.org

Déclaration de Berne

Association basée en Suisse

<http://www.evb.ch/fr/>

Observatoire des multinationales du Gresea

<http://www.gresea.be/observatoire.html>

CorpWatch

Veille sur les pratiques contestables des grandes entreprises

www.corpwatch.org

Seattle to Brussels Network

Coalition contre une mondialisation au profit des grandes entreprises

www.s2bnetwork.org

Agir pour les droits économiques, sociaux et culturels

Programme international sur l'exigibilité des droits économiques, sociaux et culturels

www.agirpourlesdesc.org



Tax Justice Network

Organisation dédiée aux aspects financiers du pouvoir des transnationales, notamment les paradis fiscaux

www.taxjustice.net

RAID (Rights & Accountability in Development)

Droits humains et responsabilités des transnationales, organisation basée en Grande-Bretagne

raid-uk.org

Confédération internationale des syndicats

www.ituc-csi.org

Centre français d'information sur les entreprises (CFIE)

Agence d'information et d'analyse sur la responsabilité sociétale des entreprises

www.cfie.net

Novethic

Novethic, filiale de la Caisse des Dépôts, est à la fois un média sur le développement durable et un centre de recherche sur l'Investissement Socialement Responsable (ISR) et la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).

www.novethic.fr

RSE et PED

L'information francophone sur la Responsabilité Sociale des Entreprises dans les pays émergents et en développement

www.rse-et-ped.info

Les multinationales

Dossier réalisé par Alliance Sud (Suisse)

<http://www.alliancesud.ch/fr/documentation/dossiers/multinationales>

Multinationales et droits de l'homme

Dossier documentaire Ritimo

www.ritimo.org/dossiers_thematiques/droits_humains/droits_multinationales/dhmulti_intro.html

Avec des articles issus de :

Ritimo

<http://www.rinoceros.org>

<http://www.d-p-h-.org>

Gresea

<http://www.gresea.be>

Peuples Solidaires

<http://www.peuples-solidaires.org>

Institut Veblen

<http://www.veblen-institute.org>

Aitec

<http://aitec.reseau-ipam.org>

Pambazuka

<http://www.pambazuka.org>

Basta!

<http://www.bastamag.net>

Transnational Institute

<http://www.tni.org>

4D L'encyclopédie du développement durable

<http://www.encyclopedia-dd.org>

Altermondes

<http://www.altermondes.org>

Corporate Europe Observatory

<http://www.corporateeurope.org>

Institut de recherche sur la gouvernance

<http://www.institut-gouvernance.org>

Sherpa

<http://www.asso-sherpa.org>

Amis de la terre

<http://www.amisdelaterre.org>

Réseau semences paysannes

<http://www.semencespaysannes.org>

Pain pour le prochain

<http://www.ppp.ch>

CCFD-Terre Solidaire

<http://ccfd-terresolidaire.org>

SACISIS

<http://www.sacsis.org.za>

CETIM

<http://www.cetim.ch>

Centre for Education and Documentation

<http://www.doccentre.net>

Agter

<http://www.agter.asso.fr>

Le pouvoir des entreprises transnationales

PASSERELLE
www.coredem.info

Ritimo 21, ter, rue voltaire- 75011 Paris ISBN : 2-914180-41-1 Paris, Avril 2011 **Coordination** Olivier Petitjean **Réalisation** Olivier Petitjean et Justine Peullemeuille
Conception graphique et mise en page Guillaume Seyral **Impression** Causses et Cévenne Communication 05 65 58 41 41. **Droits de reproduction** La reproduction et/ou la traduction dans d'autres langues de ce dossier sont non seulement autorisées mais encouragées à la condition de mentionner l'éditorial original et d'en informer Ritimo. **Illustrations** Sauf mention explicite du contraire, toutes les illustrations de ce dossier sont des images sous licence Creative Commons (CC) issues du site flickr : www.flickr.com/creativecommons **Les numéros déjà parus** : Europe pas sans toit ; Les biens communs, modèles de gestion des ressources naturelles ; Gouverner l'innovation et les nouvelles technologies, le rôle de la société civile ; Défis des Sociétés civiles en Afrique

Au cours des dernières décennies, les entreprises transnationales sont devenues un acteur de plus en plus incontournable de la vie politique et économique. Les cadres juridiques, économiques et politiques demeurent largement inadaptés à cette nouvelle réalité, ce qui permet à ces entreprises d'échapper à toute forme de responsabilité. Au contraire, elles parviennent à inspirer une grande partie des politiques menées depuis le niveau local jusqu'au niveau global, au Nord aussi bien qu'au Sud, les gouvernants étant trop contents de les présenter comme les seules à même de résoudre les problèmes de la croissance et du chômage, du développement et de la pauvreté.

Ce numéro de Passerelle regroupe des articles, des analyses et des récits d'expérience qui illustrent la diversité des réflexions et des actions développées par la société civile, les citoyens et les syndicats confrontés à ce nouveau pouvoir, et qui dessinent les contours d'une possible gouvernance démocratique des entreprises transnationales. Il s'articule autour de quelques grandes questions :

- Comment renforcer les cadres juridiques, économiques et politiques pour rendre enfin effective la responsabilité des entreprises transnationales ?
- Comment reconquérir pour la démocratie des niveaux de prise de décision politique aujourd'hui en grande partie accaparés par les intérêts économiques, notamment dans l'Union européenne ?
- Comment renforcer les contre-pouvoirs citoyens et syndicaux ?
- Comment sortir de la dépendance envers les entreprises transnationales qui caractérise la majorité des politiques économiques menées au Nord et au Sud ?



La coredem est un projet
mené en collaboration entre la FPH et Ritimo

fph | Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme

10 euros - ISBN : 2-914180-41-1