



Du commerce, des traités et des droits

Table des matières

1 — Du commerce, des traités et des droits : les deux faces d'une même pièce Par Virginie DELVAUX	3
2 — Anatomie du commerce mondial Par Arnaud ZACHARIE	7
3 — En finir avec les abus de droits humains commis par les entreprises : de la responsabilité sociétale au « devoir de vigilance » Par Santiago FISCHER	13
4 — Du libre-échange aux firmes superstars : pour une autre grille d'analyse des traités commerciaux Par Étienne LEBEAU	16
5 — Perspectives du Sud sur les traités commerciaux : un point de vue des Andes Par Angela M. OCAMPO	21
6 — Le projet de traité de l'ONU contraignant sur les entreprises et les droits humains: une opportunité pour assurer les droits économiques et sociaux des femmes? Par Tessa CERISIER	27
7 — Syndicats, commerce et traités, quelles mobilisations et solidarités ? Par Thomas MIESEN	34
8 — Conclusions Par Christian KUNSCH	38

1 Du commerce, des traités et des droits : les deux faces d'une même pièce

Par Virginie DELVAUX – directrice du CIEP Communautaire

Deux ans après les affaires du CETA en Wallonie, se réapproprier la question du commerce dans le Mouvement était presque un « allant de soi ». Pas que la question trouve des réponses simples ni même que le sujet soit tellement abordé dans le mouvement que nous pourrions nous contenter d'en faire la synthèse, mais plutôt que notre expérience et notre analyse des traités commerciaux, A.P.E (accord de partenariat économique), traité de libre-échange ou si on se lance dans les acronymes TAFTA, TTIP, CETA, JEFTA, PTCL, nous montrent combien il est un réel combat d'envisager des politiques commerciales qui soient justes et au bénéfice des populations.

Le Mouvement est bien entendu toujours au cœur de cette actualité et à y regarder de plus près nous pourrions même l'envisager sous deux aspects : un côté pile et un côté face.

Côté pile - un rouleau compresseur de principes démocratiques

En tant qu'acteur de première ligne, l'expérience vécue en 2016 autour de la ratification du CETA peut presque être considérée comme un cas d'école de déni démocratique. L'offensive commerciale de la Commission européenne s'apparente en tout point à un exercice rigoureux de sabotage de principes démocratiques qui peut se résumer comme suit:

• Leçon 1 : Simplifiez le propos

Les lobbys proches de la Commission européenne ont mis de l'énergie à présenter le CETA et le TTIP de manière soi-disant didactique mais surtout réductrice comme l'illustre la courte vidéo qui s'intitule « le CETA en 50 secondes¹ » produite par le site « touteleurope.eu », une structure proche de la Commission.

Ces outils explicatifs tout autant que les communications des responsables politiques n'ont jamais cherché à décrire des éléments essentiels du traité comme le principe des listes négatives ou la composition des nouveaux tribunaux spéciaux, sous prétexte de ne pas rajouter de la complexité au dossier. Pourtant, comme le dit Alan Jay Perlis², « *La simplicité ne précède pas la complexité, elle la suit* ».

• Leçon 2 : Maintenez les populations dans l'ignorance

Julian Assange, porte-parole de Wikileaks, le dit dans cette vidéo³ « *le TAFTA est l'accord secret le plus important négocié par les États-Unis et l'Europe* ». La mise en place de chambres secrètes protégées par un haut dispositif de sécurité ne permet pas de faire circuler l'information ni de travailler en grands collectifs. Comme si le partage de l'information était un obstacle au bon déroulement du processus. Mais, attention, ce principe ne vaudrait pas pour toutes et tous : lobbys et avocats de grandes

1 <https://youtu.be/Q5hk2D7kAoo>

2 Scientifique américain (1922-1990)

3 <https://binged.it/2S9oC5J>

multinationales ne sont pas réellement soumis à cette règle. Il y a donc à la fois un manque d'informations, de transparence ainsi que des traitements inégaux entre acteurs sur le sujet.

• **Leçon 3 : Infantilisez les populations**

Une pratique importante pour saper toute velléité d'intervention est de dénigrer les propos des populations. L'exemple le plus parlant de cette volonté de ridiculiser des populations fut sans doute cette phrase prononcée par Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne lors d'une conférence de presse sur les accords CETA : « *je ne suis pas nerveux, j'explique juste la Belgique aux Belges* ». Cette phrase sortie de la bouche d'un haut représentant européen, de surcroît non belge, fait preuve d'une grande finesse et d'un profond respect de la légitimité de la parole des populations européennes concernées.

• **Leçon 4 : Remplacez la révolte par la culpabilité**

Si prendre les citoyen.ne.s pour des personnes non savantes n'est pas suffisant, il est important d'expliquer en quoi poser des questions et chercher à modifier - voire bloquer - ce type de traités est mauvais pour le pays dans un contexte mondialisé et global. Il est important de leur montrer que, contrairement à ce que nous souhaiterions, nous n'avons, en fait, que le choix d'accepter, au risque de se retrouver dans une situation insoutenable pour les citoyen.ne.s. Prenons pour exemple ces propos relevés sur le site de Louis Michel⁴ dans son billet « le CETA, de quoi s'agit-il réellement » et où il écrit « *Le débat est aujourd'hui biaisé au profit de motivations strictement partisans voire idéologiques. De grands slogans faisant des raccourcis à outrance fleurissent à chaque manifestation. Je ne peux qu'encourager la société civile à contribuer aux débats relatifs à la politique européenne. Cela est fondamental. Mais nul ne devrait se laisser tenter par le simplisme dans le but de susciter une plus grande mo-*

bilisation. Cela ne renforce que la spirale négative du populisme dans lequel nous sommes englués actuellement ».

Et si accuser de populisme ne suffit pas, il ne faut pas hésiter à jouer la carte de l'émotion. Je pense à la posture de la négociatrice canadienne, Chrystia Freeland, qui, à la sortie d'une rencontre avec le parlement wallon, avait fait mine de verser quelques larmes et de parler de l'importance d'aller retrouver ses enfants après cet échange avec la Wallonie et qui aurait, un mois plus tard, affirmé qu'il s'agissait « *de la stratégie la plus efficace pour culpabiliser des partenaires intransigeants. Nous avons décidé qu'il était très important de ne pas être fâchés en sortant, parce que nous voulions que les Wallons se sentent coupables* », aurait-elle expliqué.

• **Leçon 5 : Proposez des démonstrations fulgurantes**

Pour illustrer ce propos restons sur cet article de Louis Michel :

« *Je suis très surpris d'entendre que le CETA est un danger pour nos valeurs alors que le Canada est un État proche de l'UE, un partenaire clé dont les similitudes tant dans son fonctionnement, que ses valeurs, que son développement économique ne sont plus à démontrer. Nous avons des liens historiques et culturels forts avec ce pays depuis le 15^e siècle. Notre proximité culturelle et linguistique n'est plus à démontrer. Si nous refusons un accord avec le Canada, alors avec qui pouvons-nous encore en faire un ? Il peut paraître tout de même paradoxal qu'une région comme la Wallonie vende des armes à l'Arabie saoudite via la FN d'Herstal qu'elle détient à 100% mais refuse de conclure un accord avec un pays ami où les missions parlementaires et gouvernementales se bousculent et se succèdent depuis ces 30 dernières années.*

Ces arguments chocs ont d'ailleurs ont été largement relayés par d'autres, notamment par Geert Bourgeois, Ministre Président flamand qui déclara « *le PS préfère vendre des armes à l'Arabie Saoudite que des pommes au Canada* ». Avec un argument comme celui-là, il ne restait plus aux opposants qu'à replier leurs calicots et passer à autre chose.

4 <http://www.louis-michel.be/le-ceta-de-quoi-sagit-il-reellement/2016/09/30/>

- **Leçon 6 : Cherchez à intimider vos opposants**
Pour arriver à vos fins, utilisez tous les moyens mis à votre disposition : pression économique, politique, judiciaire, etc.

Et de fait, selon Paul Magnette, des milieux d'affaire auraient fait pression sur la Wallonie. Si nous n'en n'avons pas la preuve, nous pouvons sans doute admettre que c'est de l'ordre du possible voire du probable. A côté de cela, un opposant au CETA, cherchant à attirer l'attention de la population en détournant des messages publicitaires se voit risquer jusqu'à cinq ans de prison pour son acte⁵. Ces actions révèlent que les entreprises peuvent s'attaquer de n'importe laquelle des manières à qui chercherait à se placer sur leur route mais qu'un individu isolé qui tente de se faire entendre risquerait cher pour cette action commise. Comme le dit si bien l'expression, nous sommes dans une configuration classique de « deux poids deux mesures ».

Côté face - une riposte collective d'envergure⁶

Face aux analyses exposées ci-dessus, il n'aurait pas été surprenant que toutes les mobilisations soient vouées à être étouffées. Et pourtant, il en a été tout autrement. Comme si la force de l'attaque avait décuplé les forces et les convictions. Voici, maintenant, un module d'apprentissage de ce que peut être une mobilisation massive réussie :

- **Leçon 1 : Nous coalisons des acteurs nombreux et différents**

Le projet a permis le développement d'une alliance large au-delà des partenariats communs : des agriculteur.rice.s, des mouvements de femmes comme VF avec leurs actions « Les femmes sont intraitables », la jeunesse, un front commun syndical, des ONG, ont permis

5 https://www.rtb.be/info/societe/detail_hugo-perilleux-sanchez-devant-le-tribunal-pour-avoir-pirate-l-ecran-place-de-brouckere?id=10010476

6 Sur base de la synthèse d'évaluation de nos mobilisations CETA TTIP au sein du collège MOC en 2017

de rapprocher mouvements « citoyens » et mouvements sociaux traditionnels.

Au niveau du MOC, toutes les organisations se sont impliquées ainsi que plusieurs fédérations MOC, renforçant la convergence des luttes et le rapport de force.

- **Leçon 2 : Nous soutenons l'ancrage local au profit d'un enjeu global**

La force de l'ancrage local, notamment du MOC, a permis d'organiser des actions comme, la plus visible, les communes Hors TTIP. Ces actions locales ont fait remonter la problématique au cœur des négociations sur Bruxelles et vers les assemblées démocratiques.

La mise en place d'un plan d'action à la fois centralisé, passant par des rendez-vous nationaux, et articulé avec un travail de terrain et une forte autonomie locale a renforcé la mobilisation et l'impact de l'action.

- **Leçon 3 : Nous faisons rayonner géographiquement la mobilisation**

En Belgique, plus de 180 conseils communaux ont voté des motions défavorables à l'accord et dans plusieurs pays d'Europe la mobilisation s'est structurée : France, Grande-Bretagne, Allemagne, Autriche, Pays-Bas.

Il nous faut cependant constater et nous questionner sur le fait que nous n'avons pas réussi une opération du même type en Flandre.

- **Leçon 4 : Nous proposons des actions diverses et complémentaires dans une démarche d'éducation populaire**

De l'information à l'interpellation politique en passant par l'action collective, les actions ont donné place à la diversité et aux complémentarités : débats dans les marchés, désobéissance civile, présence au Parlement, actions de masse, humour, collage, interpellations communales, débat public avec élu.e.s régionaux, pièce de théâtre Pizza Transatlantica, concert. La diversité des actions a permis de toucher des publics différents et d'accroître la visibilité. Il est également à relever les sentiments de joie et de convivialité qu'ont suscités ces mobilisations.

- **Leçon 5 : Nous suscitons l'adhésion large des populations**

Travailleur.euse.s, pensionné.e.s, jeunes, femmes, racisé.e.s, urbains, ruraux, etc. toutes les couches de la population se sont senties concernées par le message d'alerte que les mobilisations envoyaient. Les populations se sont exprimées dans les rues, sur les réseaux sociaux, dans leurs conversations privées ou au travail et ont montré leur soutien aux associations et collectifs qui s'impliquaient sur le sujet.

- **Leçon 6 : Nous construisons un réel rapport de force**

Même si la mobilisation massive n'a pas permis de bloquer la signature du CETA, celle-ci a mis sur la place publique les enjeux et les risques en présence. La population a été alertée et a pu jouer un rôle actif dans l'action. Même si cela a pris du temps, les médias ont finalement répercuté le contenu de notre opposition et cela a permis de faire bouger des positions politiques, les parlementaires ayant reconnu eux-mêmes que c'était grâce aux mobilisations qu'ils s'étaient davantage impliqués sur le sujet.

Dès lors, plus de deux ans après, cette étude cherche à se pencher sur les évolutions de la situation du commerce mondial et ses conséquences néfastes au niveau social et environnemental, l'expérience CETA n'étant qu'un chapitre de l'histoire. Le cahier aborde aussi les alternatives à promouvoir pour l'avenir, comme l'initiative pour un traité « contraignant pour les entreprises » à l'ONU. Il vise également à faire le point sur les revendications des mouvements sociaux (dont le MOC et ses organisations) ainsi que sur les échéances et mobilisations à venir, car le combat reste plus que jamais vivant et nécessaire.

Bonne lecture.

2 Anatomie du commerce mondial

Par Arnaud ZACHARIE, directeur du CNCD – 11.11.11

La décomposition internationale des processus de production a transformé la configuration des échanges commerciaux internationaux. Non seulement la majorité du commerce mondial concerne désormais les échanges de biens intermédiaires et de composants industriels au sein des chaînes de valeur des firmes transnationales, mais en outre, le poids de la Chine et des autres pays émergents dans le commerce mondial a fortement augmenté. Il en résulte des rivalités croissantes entre pays industrialisés et émergents qui entraînent la paralysie de l'OMC et la fragmentation du système commercial international, régi par une multiplicité d'accords bilatéraux et régionaux qui intègrent des domaines de plus en plus vastes dépassant les enjeux strictement commerciaux. Un tel contexte nécessite de réformer en profondeur le système commercial international, afin de faire du commerce un levier de développement durable.

La nouvelle configuration du commerce mondial

La configuration du commerce mondial a profondément changé depuis le début des années 1980. Jusque-là, le commerce mondial reflétait essentiellement des échanges entre nations. Au cours du dernier tiers du XIX^e siècle, dans le contexte de « première mondialisation » de l'époque, l'invention du bateau à vapeur, des chemins de fer et du télégraphe avait permis de

séparer géographiquement la production et la consommation. Après la fermeture économique et commerciale générée par les deux guerres mondiales, la création du GATT en 1948 entraîna une baisse importante des droits de douane et une relance du commerce mondial. Le commerce continuait toutefois de concerner essentiellement des biens produits dans un pays et exportés vers un autre. Le mode de production de ces biens était « verticalement intégré », c'est-à-dire que les entreprises se chargeaient de la conception, de la fabrication et de la commercialisation des biens qu'elles produisaient.

A partir des années 1980, la configuration du commerce mondial a été transformée suite à une triple mutation de l'économie mondiale qui a permis aux entreprises de fragmenter leurs chaînes de production. Premièrement, les politiques de libéralisation financière et commerciale ont octroyé aux entreprises une plus grande liberté de circulation des capitaux, des biens et des services. Deuxièmement, le doublement de la main-d'œuvre disponible sur le marché mondial du travail, suite à l'arrivée de 1,5 milliard de travailleurs supplémentaires issus des économies jusque-là fermées de l'ex-URSS et de pays émergents comme l'Inde et la Chine, a permis aux firmes transnationales de disposer d'une abondante main-d'œuvre à faible coût. Troisièmement, le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) a provoqué une véritable révolution technologique qui a permis aux firmes transnationales de communiquer en

temps réel entre différents sites de production et de séparer géographiquement les différentes étapes de la production¹.

Cette triple mutation a favorisé la décomposition internationale des processus de production provoquée par les stratégies de localisation des firmes transnationales. Alors que la « première mondialisation » de la fin du 19^{ème} siècle avait permis de séparer géographiquement la production et la consommation, la mondialisation contemporaine permet de séparer géographiquement les différents maillons de la chaîne de production. De quelques milliers dans les années 1970, le nombre de firmes transnationales s'élève désormais à près de 80.000 maisons-mères reliées à quelque 780.000 filiales et sous-filiales réparties à travers le monde². La stratégie des firmes transnationales consiste dès lors à décomposer les étapes de la production et à sous-traiter la fabrication des produits dans des pays où les coûts unitaires du travail sont les plus bas.

Par conséquent, alors que, jusqu'au milieu des années 1980, le commerce mondial s'expliquait essentiellement par les échanges entre les pays, aujourd'hui, la majorité des échanges commerciaux s'explique par les échanges de biens intermédiaires et de composants industriels entre les maillons d'une même chaîne de production³. Comme le résume Suzanne Berger, professeur au MIT, alors qu'avant les années 1980, la plupart des échanges internationaux passaient par les exportations et les importations à travers les frontières, « *aujourd'hui, les structures productives nationales sont étroitement liées avec celles d'autres pays avancés ou en voie de développement. Les produits de la vie quotidienne devraient être étiquetés Made in Monde* »⁴.

La montée en puissance de la Chine et des émergents dans le commerce mondial

Au sein des chaînes de production mondiales, ce sont les maisons-mères des grandes firmes, majoritairement issues des États-Unis, d'Europe occidentale et du Japon, qui déterminent la stratégie de localisation des sites de production et concentrent la majorité de la valeur ajoutée. Il en a découlé que la mondialisation commerciale qui s'est opérée depuis les années 1980 a essentiellement profité aux maisons-mères des « économies de sièges sociaux » spécialisées dans la conception et la commercialisation des produits. Jusqu'à la fin du XX^e siècle, les deux-tiers du commerce mondial ont ainsi représenté des échanges Nord-Nord entre pays industrialisés, tandis que les « économies d'usines », où a été sous-traitée la fabrication des produits, se sont limitées à assurer les opérations d'assemblage des composants industriels qui n'ont représenté qu'une part marginale de la valeur ajoutée des produits commercialisés.

Toutefois, les choses ont évolué au cours des années 2000. D'une part, les « économies d'usines » comme la Chine et les autres pays émergents ont soutenu le développement de leurs propres maisons-mères qui ont investi de manière croissante sur le marché mondial. Il en a résulté une croissance inédite des IDE de firmes de pays en développement : alors que 93% des IDE sortants étaient le fait de firmes transnationales de pays développés en 1999, ils ne représentent plus que 61% du total en 2013, contre 39% pour les firmes des pays en développement (dont la moitié issue des BRICS)⁵.

D'autre part, la crise mondiale de 2008 a porté un coup d'arrêt spectaculaire au commerce international, qui avait été le moteur de la croissance mondiale durant plusieurs décennies. Après la chute libre de 2009 et le redressement tout aussi spectaculaire de 2010, la croissance du commerce mondial s'est pratiquement inter-

1 Zacharie A., *Mondialisation : qui gagne et qui perd. Essai sur l'économie politique du développement*, LBDE/La Muette, 2013, pp. 146-157.

2 UNCTAD, *World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, 2009.

3 UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, 2013.

4 Berger S., *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie internationale*, Seuil, 2006, p. 292.

5 UNCTAD, *World Investment Report 2014, Investing in the SDGs : An Action Plan*, United Nations, 2014, p. 6.

rompue en dollars constants à partir de 2011 et ne s'est redressée que partiellement depuis lors.

Parallèlement, suite à la crise de 2008 et à la récession dans les pays développés, la Chine et d'autres émergents ont entamé un processus de réorientation de leur modèle de développement vers leur marché intérieur et ont développé les échanges Sud-Sud pour réduire leur dépendance envers les marchés occidentaux. La Chine a ainsi renforcé les règles de concurrence et permis une hausse des salaires, tout en cherchant à renforcer l'intégration régionale. La part des pays émergents dans le commerce mondial n'a en outre cessé d'augmenter depuis la crise de 2008.

Enfin, le commerce Sud-Sud a pris une part croissante dans les échanges internationaux depuis le début des années 2000, suite à la récession dans les pays développés et à la montée en puissance des BRICS et des autres pays émergents dans les échanges internationaux. Alors que le commerce Nord-Nord entre pays développés représentait plus des deux-tiers du commerce mondial au début des années 1990, il en représente désormais moins de la moitié, tandis que le commerce Sud-Sud est passé de moins de 20% à plus du tiers des échanges mondiaux au cours de la dernière décennie⁶.

Les nouveaux types d'accords commerciaux internationaux

Après plusieurs décennies d'accords de libéralisation du commerce mondial négociés au sein du GATT puis de l'OMC, le droit de douane moyen est passé de plus de 50% à moins de 5% à l'échelle mondiale. Les tarifs douaniers appliqués sont de ce fait devenus marginaux dans les pays industrialisés : ils ne représentent en moyenne que 1,6% aux États-Unis, 2% dans l'Union européenne et 0,8% au Canada. Ils ne sont guère plus élevés dans les pays émergents : 3,5% en Chine, 3,4% en Russie, 6,3% en Inde et 8% au Brésil.

6 Alternatives Économiques, « Mondialisation & démondialisation », Hors-Série n°101, 3^e trimestre 2014.

Les négociations commerciales internationales portent donc désormais essentiellement sur les barrières non tarifaires, c'est-à-dire les normes et les réglementations. C'est pourquoi les principaux accords commerciaux actuellement en négociation visent la « convergence réglementaire », c'est-à-dire l'harmonisation des normes qui représentent les principaux obstacles au commerce mondial du XXI^e siècle. Ces accords, comme le CETA qui représente le premier accord de nouvelle génération signé par l'Union européenne, abordent ainsi des domaines qui dépassent les compétences commerciales et posent dès lors la question de l'équilibre entre la liberté des échanges et le respect des normes d'intérêt général.

En outre, l'enlèvement des négociations multilatérales à l'OMC a coïncidé avec la multiplication d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux, aboutissant à des règles commerciales de plus en plus fragmentées. La nouvelle génération d'accords qui a proliféré dans les années 2000 - on décompte plus de 300 accords bilatéraux commerciaux en vigueur - a généralement concerné des pays de zones géographiques et de niveau de développement différents, c'est-à-dire des accords bilatéraux de libre-échange Nord-Sud qui se sont généralement multipliés à l'instigation des pays industrialisés et ont intégré des secteurs sensibles que les pays en développement refusaient de libéraliser dans le cadre de l'OMC⁷.

Comme l'affirmait en 2004 Robert Zoellick, lorsqu'il était secrétaire d'État au commerce des États-Unis : « *Nous n'allons pas accepter un veto contre la marche de l'Amérique vers l'ouverture des marchés. Nous voulons encourager les réformateurs qui veulent le libre-échange. Si d'autres ne veulent pas avancer, les États-Unis vont le faire avec ceux qui le veulent* »⁸. Cette approche bilatérale est désormais au cœur de la stratégie commerciale de l'Administration Trump. Après avoir affirmé vouloir pri-

7 Crawford J.-A. et Fiorentino R., « The Changing Landscape of Regional Trade Agreements », WTO Discussion Paper, n°8, 2005.

8 United States General Accounting Office, International Trade: Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources, Report GAO-04-233, 10 February 2004.

vilégier le cadre multilatéral de l'OMC, l'Union européenne a à son tour lancé des négociations bilatérales avec plusieurs pays et régions en développement. Ainsi, les États-Unis et l'Union européenne ont multiplié les accords commerciaux bilatéraux avec les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine et centrale.

Parallèlement, suite à l'échec des négociations de l'accord multilatéral sur les investissements (AMI) en 1998, plus de 3.000 accords bilatéraux sur l'investissement ont été conclus⁹. Les accords bilatéraux classiques ont eu tendance à perdre du terrain au cours des années 2000 du fait de la contestation croissante de leur contenu et de la montée en puissance progressive des accords régionaux, qui ont gagné en importance économique suite au développement des chaînes de production régionales. Ces accords régionaux ont généralement pris la forme d'accords de libre-échange intégrant les aspects liés au commerce et à l'investissement, ce qui les a rendus plus adaptés à la réalité de l'économie mondiale où le commerce et l'investissement sont de plus en plus étroitement liés.

La négociation d'accords régionaux de commerce et d'investissement reflète les rivalités géostratégiques entre les différentes puissances commerciales traditionnelles et émergentes, et plus particulièrement entre les États-Unis et l'Union européenne d'une part et les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) d'autre part. Jusqu'au début des années 2000, les États-Unis et l'Union européenne avaient un poids dominant dans les négociations commerciales à l'OMC, dont le contenu reflétait leurs intérêts. Depuis lors, la montée en puissance de la Chine (qui a adhéré à l'OMC en 2001) et plus largement des BRICS a modifié les rapports de force. La coalition des pays émergents (G21¹⁰), qui a posé en 2003 un ultimatum aux pays occidentaux lors du sommet de l'OMC à Cancun, a contribué à

contrarier les plans des États-Unis et de l'Union européenne et à paralyser les négociations multilatérales à l'OMC. Dans ce contexte, les différentes puissances ont cherché à négocier des accords en fonction de leurs intérêts spécifiques. Il en résulte une fragmentation croissante des règles du commerce mondial.

La protection des investissements

Le CETA est le premier accord de commerce signé par l'UE qui comporte une clause d'arbitrage pour la résolution des différends entre investisseurs et États (chapitre 8, section D). Initialement créée dans les années 1950 pour garantir des dédommagements aux investisseurs étrangers en cas d'expropriation autoritaire par des régimes dictatoriaux, la clause d'arbitrage a élargi son champ d'application pour considérer comme des atteintes à la protection des investissements les « expropriations indirectes », c'est-à-dire des politiques publiques visant à protéger l'environnement, les droits sociaux ou la santé. Les dérives du système ont été bien résumées par Juan Fernández-Armesto, un juge espagnol spécialisé dans l'arbitrage : « *Il m'arrive de me réveiller la nuit en y pensant, et je ne comprends toujours pas comment les États souverains ont pu accepter le principe même d'un arbitrage en matière d'investissement. (...) Trois personnes privées sont investies du pouvoir d'examiner, sans la moindre restriction ni procédure d'appel, toutes les actions du gouvernement, toutes les décisions des tribunaux, et toutes les lois et règlements qui émanent du Parlement* »¹¹.

Le CETA prévoit une clause d'arbitrage réformée - l'ICS (*International Court System*) plutôt que l'ISDS (*Investor-to-State Dispute Settlement*). Or, si l'ICS répond à certains problèmes, il ne résout pas le problème fondamental du biais pro-investisseur. Certes, contrairement à l'ISDS, l'ICS prévoit un tribunal d'appel et la création d'un pool d'arbitres permanents. Toutefois, plusieurs problèmes fondamentaux de l'ISDS subsistent dans l'ICS. D'une part, il n'y a pas d'obligation

⁹ UNCTAD, World Investment Report 2014, Investing in the SDGs : An Action Plan, United Nations, 2014, p. 115.

¹⁰ Le G 21 formé dans le cadre de la conférence de Cancun se compose de l'Afrique du Sud, l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Chine, la Colombie, le Costa Rica, Cuba, l'Équateur, l'Égypte, El Salvador, le Guatemala, l'Inde, le Mexique, le Pakistan, le Paraguay, le Pérou, les Philippines, la Thaïlande et le Venezuela.

¹¹ Cité dans Friends of the Earth Europe, « *The TTIP of the Anti-Democratic Iceberg* », October 2013, http://foeeurope.org/sites/default/files/foee_factsheet_isds_oct13.pdf

d'épuiser les voies judiciaires nationales avant de faire appel à l'ICS. La Commission propose une clause « U-turn », empêchant une firme d'utiliser conjointement l'ICS et la voie légale nationale, au lieu d'obliger d'épuiser initialement la voie nationale. L'incorporation d'un tel système parallèle menace l'application effective et uniforme du droit européen, sans démontrer en quoi un tel mécanisme est nécessaire dans un accord entre des partenaires commerciaux disposant de systèmes judiciaires performants.

D'autre part, la définition de la protection des investissements est toujours aussi vague et permet donc d'y inclure l'adoption de législations sociales ou environnementales qui n'existaient pas au moment de l'adoption du traité. L'ICS continue de définir vaguement le principe de « traitement juste et équitable » auquel ont droit les investisseurs - le tribunal devant juger si leurs « attentes légitimes » au moment de la ratification du traité ont été ou non frustrées - et d'interdire les « expropriations indirectes ». L'annexe 8-A du CETA précise que les politiques instaurées au nom de l'intérêt général ne peuvent être considérées comme des expropriations indirectes que dans des « circonstances rares », mais la définition de ces dernières est laissée à l'appréciation des arbitres. Le « droit de réguler » réaffirmé par l'article 8.9 du CETA ne représente qu'une vague orientation pour l'interprétation des arbitres. Le fait de souligner que le simple fait qu'une régulation affecte négativement un investissement ne donne pas automatiquement droit à un dédommagement (article 8.9, para. 2) n'empêche pas une firme de porter plainte si elle estime que ses « attentes légitimes » ont été affectées par cette régulation.

Enfin, le projet de créer une Cour multilatérale sur les investissements ne règle pas ces problèmes, puisque le mandat de négociation de la Commission européenne prévoit de maintenir le principe des « expropriations indirectes » et la définition vague du « traitement juste et équitable ». S'il est légitime de protéger les investisseurs contre les décisions discriminatoires des États, rien ne justifie une clause favorisant les intérêts privés au détriment des choix démocratiques des États.

La réforme de l'OMC

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est attaquée frontalement par l'Administration Trump, qui l'accuse d'être défavorable aux intérêts des États-Unis et exige qu'elle soit profondément réformée. Les critiques des États-Unis portent sur les trois missions confiées à l'OMC : organiser la négociation des règles du commerce mondial dans le cadre des conférences ministérielles, surveiller les politiques des États membres pour s'assurer qu'elles respectent ces règles et résoudre les litiges commerciaux entre les États membres, par le biais de son Organe de règlement des différends (ORD).

Ce dernier est particulièrement ciblé par les États-Unis. La Cour d'Appel de l'ORD compte en principe sept membres dont le mandat de quatre ans peut être renouvelé une fois. Dès 2016, l'Administration Obama avait mis son veto sur le renouvellement du mandat d'un des sept membres. Depuis lors, l'Administration Trump a refusé de renouveler le mandat de trois membres supplémentaires, réduisant la Cour d'Appel à trois membres - soit le nombre minimum requis pour juger un litige en appel. Alors que deux des trois membres restants verront leur mandat prendre fin le 10 décembre prochain, la Cour d'Appel de l'OMC pourrait être totalement paralysée.

Si l'Administration Trump a le mérite de lancer le débat sur la réforme de l'OMC, le fait qu'elle adresse des critiques largement infondées rend ce débat difficile¹². Les partenaires commerciaux des États-Unis s'étonnent de les entendre affirmer que les règles de l'OMC leur sont défavorables, alors que Washington a toujours pris soin de négocier ces règles dans son intérêt. Contrairement à ce qu'ils affirment, les États-Unis ont en outre gagné plus de litiges à l'OMC que les autres États membres¹³. Les décisions de la Cour d'Appel ont par ailleurs généra-

12 Bacchus J., « Might Unmakes Rights. The American Assault on the Rule of Law in World Trade », CIGI Papers, n°173, mai 2018.

13 Les États-Unis ont gagné 78% des litiges où ils étaient demandeurs (contre 69% pour les autres États membres) et 36% des cas où ils étaient accusés (contre 25% pour les autres États membres) <http://globalgovernanceprogramme.eui.eu/wto-case-law-project/>.

lement reposé sur les instructions décrites dans le traité de l'OMC¹⁴.

Si l'OMC a besoin d'être réformée, ce n'est dès lors pas pour mieux refléter les intérêts des États-Unis, mais pour faire du commerce mondial un levier pour atteindre les Objectifs de développement durables des Nations Unies. Cela implique notamment de réformer l'Accord sur l'agriculture pour rendre le commerce agricole plus cohérent avec l'objectif de souveraineté alimentaire¹⁵, de réformer le traitement spécial et différencié (TSD) pour permettre davantage de flexibilité aux pays en développement en matière de politique industrielle¹⁶, d'introduire une clause de sauvegarde sociale et environnementale permettant aux pays en développement d'imposer aux investisseurs étrangers des normes sociales et environnementales issues de leurs propres législations¹⁷, ou encore de réformer l'Accord sur les droits de propriété intellectuelle pour favoriser le transfert des technologies - notamment les technologies vertes nécessaires à la transition écologique¹⁸.

14 Dans la majorité des litiges perdus par les États-Unis, sa méthode de calcul (appelée « zeroing ») pour mettre en œuvre des mesures anti-dumping a été jugée non conforme à l'article 2.4 de l'Accord Anti-Dumping de l'OMC, mais les États-Unis n'ont jamais voulu la mettre en conformité avec cet Accord.

15 De Schutter O., « La crise alimentaire et l'économie politique de la faim », in Zacharie A. (dir.), *Refonder les politiques de développement. Les relations Nord-Sud dans un monde multipolaire*, Editions Le Bord de l'Eau/La Mulette, 2009, pp. 93-111.

16 Stiglitz J. et Charlton A., *Pour un commerce mondial plus juste*, Fayard, 2007.

17 Rodrik D., *Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*, La Découverte, 2008.

18 Baker D., Jayadev A. et Stiglitz J., « Innovation, Intellectual Property and Development. A Better Set of Approaches for the 21st Century », *AccesIBSA*, juillet 2017.

3 En finir avec les abus de droits humains commis par les entreprises : de la responsabilité sociétale au « devoir de vigilance »

Par Santiago FISCHER, chargé de plaidoyer WSM

La mondialisation économique engendre des gagnants et des perdants. Au rang des perdants : les victimes de catastrophes comme celle de l'effondrement du Rana Plaza au Bangladesh, des marées noires, les paysans dont les terres ont été accaparées, déforestées ou polluées, les défenseur.e.s des droits humains et de l'environnement assassiné.e.s, des travailleur.euse.s exploité.e.s qui ne bénéficient pas de conditions de travail adéquates ...

Aux quatre coins du monde, des populations sont régulièrement victimes d'abus de leurs droits fondamentaux par des entreprises et cette tendance ne fait que s'aggraver. Ces abus peuvent s'expliquer par la complexité des structures des entreprises transnationales et par l'inexistence ou l'application inadéquate des réglementations nationales et internationales dans les activités économiques transfrontalières. (encadré ci-contre)

La primauté des droits humains sur les intérêts économiques et les droits des investisseurs

Aujourd'hui, les entreprises menant des activités transnationales bénéficient d'une large protection pour sécuriser leurs intérêts commerciaux et leurs investissements par le biais de traités commerciaux et de mécanismes de protection des investissements. En revanche, il n'existe que trop peu de protection contraignante similaire aux niveaux national, continental et international en faveur des droits humains visant à protéger des personnes affectées par ces activités. Il

Les initiatives volontaires... un premier pas, mais insuffisant !

De nombreux cas d'abus des droits humains impliquant des entreprises belges et étrangères ont été répertoriés, dans des secteurs sensibles et socialement à risque tels que les industries extractives, la construction, le textile, l'alimentation, le bois, le dragage ou encore les forêts¹.

Les États ont pourtant l'obligation de ratifier et appliquer les conventions de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) visant à réguler le marché du travail. Cependant, les entreprises multinationales utilisent leur important pouvoir économique pour échapper à ces réglementations, rendant ainsi caduque toute interpellation et toute demande de réparation de la part d'une victime.

Pour combler ces manquements, des initiatives existent à l'échelle internationale. Des institutions internationales ont ainsi élaboré ces dernières années des instruments pour promouvoir l'application des droits humains, environnementaux ainsi que ceux du travail dans le cadre des activités de ces entités. Si elles ont eu le mérite de mettre le débat sur la table et de poser un cadre communément accepté, les lignes directrices de l'OCDE sur les entreprises multinationales, la déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale (OIT), et les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux Entreprises et aux Droits humains pâtissent néanmoins de leur caractère uniquement volontaire.

¹ À titre d'exemples, quelques rapports :

- Conditions de travail dans les mines de Marikana en Afrique du Sud : www.amnesty.org/en/documents/afr53/4552/2016/en/
- Travail forcé d'enfants dans les mines de cobalt en RD.Congo : <https://www.amnesty.org/en/documents/afr62/3183/2016/en/> ;
- Violations des droits du travail au Qatar dans les chantiers de la Coupe du Monde de Football 2022: www.amnesty.org/en/documents/mde22/3548/2016/en/
- Le mythe de l'huile de palme 100 % durable (<https://www.cncd.be/huile-palme>)

est donc plus que temps que les États réaffirment leur volonté d'établir une hiérarchie de normes qui garantisse la protection des droits humains. Cela signifie qu'en cas de conflit entre le respect de droits humains et des intérêts commerciaux, les droits humains doivent primer.

Devoir de vigilance vs responsabilité sociétale

La responsabilité sociétale des entreprises est désormais un concept dépassé, car elle ne permet pas un changement profond des pratiques. D'aucuns dénoncent que les projets développés dans ce cadre s'assimilent à de la philanthropie ou du *greenwashing*, sans pour autant s'attaquer de front aux violations des droits humains commises lors des activités commerciales.

Introduire plutôt un « devoir de vigilance » des entreprises en matière de droits humains serait essentiel afin de répondre à la nécessité de justice clamée par les personnes affectées. Ce devoir de vigilance obligerait les entreprises, dans le cadre d'un processus qu'elles mettraient en place, à identifier les potentiels impacts directs et indirects sur les droits humains causés par leurs activités et les activités des entités sous leur contrôle ou qui sont en lien direct avec leurs opérations (succursales, fournisseurs, sous-traitants). Elles devraient prendre également des mesures afin d'empêcher, atténuer et réparer ces impacts.

Les entreprises qui ne se conformeraient pas à l'obligation de vigilance ou ne parviendraient pas à prévenir un impact négatif devraient être sanctionnées, de manière graduelle. De plus, les résultats du processus devraient, en toute transparence, être rendus publics et accessibles aux communautés humaines qui subissent ces impacts et plus largement aux citoyens. Des en savoir plus.

Des initiatives encourageantes chez nos voisins...

Jusqu'à aujourd'hui, les gouvernements nationaux se sont montrés incapables ou n'ont pas démontré de véritable volonté de réglementer les activités des entreprises.

Pour la plupart des États, les mesures prises se limitent à des initiatives volontaires, qui ont pourtant montré ces dernières années toutes leurs limites et leur manque d'efficacité en vue de faire respecter les droits humains.

Cependant, il semble que nous arrivions désormais à un point de basculement. En 2017, des initiatives législatives encourageantes ont été prises dans certains de nos pays voisins, comme la loi sur « le devoir de vigilance » en France¹.

Une loi sur le devoir de vigilance en Belgique ?

Une récente étude menée par l'institut belge HIVA comparant les initiatives en matière de droits humains en France, Allemagne, Pays-Bas et Belgique pointe que ce dernier pays ne propose à ce sujet qu'un cadre institutionnel fragmenté, des initiatives volontaires, sans faire preuve d'effort significatif en faveur d'un cadre législatif contraignant imposant le « devoir de vigilance » pour les entreprises².

La Belgique doit prendre des mesures au niveau national pour réguler le secteur privé. Elle devrait adopter une loi sur le « devoir de vigilance » des entreprises ayant une activité transnationale en lien avec la Belgique. Cela imposerait ainsi le respect des droits humains et de l'environnement dans l'ensemble des entités économiques des chaînes de production et les tiendraient légalement responsables (via des

¹ D'autres pays développent également des cadres similaires. Prenons par exemple le « Modern Slavery Act » au Royaume-Uni, la loi « Child Labour Due Diligence » aux Pays-Bas et les initiatives sectorielles en Suisse et en Allemagne.

² Huyse en Verbrugge, 2018, « Belgium and the Sustainable Supply Chain Agenda: Leader or Laggard? Review of Human Right Due Diligence Initiatives in the Netherlands, Germany, France and EU, and Implications for Policy Work by Belgian Civil Society ».

sanctions adéquates, une responsabilité civile et pénale) en cas de manquement.

Au niveau européen, les discussions menant à l'adoption d'une norme contraignante européenne semblent bloquées par une série d'États désireux de protéger leurs grandes entreprises de tout mécanisme les obligeant à faire preuve de « diligence raisonnable ». La Belgique doit également promouvoir et obtenir l'adoption d'une telle législation au niveau européen.

Un instrument juridique international contraignant pour mettre fin aux abus !

Parallèlement à ces efforts entrepris aux niveaux national et européen, il apparaît qu'il est également grand temps de se doter d'un instrument international juridiquement contraignant pour réguler ces entreprises, les rendre responsables de leurs abus et garantir l'accès à la justice pour les personnes affectées.

En juin 2014, le Conseil des Droits de l'Homme des Nations Unies, sur base des « Principes Directeurs sur les Entreprises et Droits Humains » a adopté une résolution historique qui a ouvert la voie à l'élaboration d'un traité international. Depuis, quatre sessions de travail se sont déroulées au sein d'un groupe de travail, sans pour autant enregistrer des avancées notables. Alors que des pays comme l'Afrique du Sud ou l'Équateur appellent de tous leurs vœux à l'adoption de cet instrument, les acteurs occidentaux, en ce compris l'Union Européenne, freinent des quatre fers, arguant qu'il existe déjà de nombreuses législations de par le monde et que les négociations ne se déroulent pas dans un esprit constructif et respectueux.

Les Principes directeurs des Nations Unies « Droits de l'Homme et Entreprises » s'articulent en trois grands axes : les États doivent protéger les populations, les entreprises doivent respecter les Droits de l'Homme et les populations doivent pouvoir bénéficier d'un accès à la justice et aux réparations. Ils ont été élaborés par le rapporteur « Entreprises et Droits Humains » John Ruggie et publiés en 2011.

Que devrait contenir ce traité international ?

Cet instrument devrait contraindre les États à se doter de dispositions réglementaires en vertu desquelles les entreprises seront tenues d'adopter et d'appliquer des politiques et procédures de diligence raisonnable en matière de droits humains, en toute transparence.

Ensuite, cet instrument universel devrait être applicable à toutes les entreprises, quels que soient la taille, le secteur, le contexte d'opération et la propriété et cela afin d'éviter des vides juridiques. Cet instrument devrait en effet refléter la complexité de nos économies mondialisées, en obligeant tous les sous-traitants des sociétés-mère à faire preuve d'un devoir de vigilance, en d'autres mots : rendre l'obligation de diligence raisonnable extraterritoriale. Il s'agit en soi d'une exigence imposée aux pays où se trouvent les sièges des entreprises d'exercer une compétence extraterritoriale concernant les agissements de ses entreprises à l'étranger.

Sur base de cela, une entreprise basée en Belgique pourrait ainsi être poursuivie par l'État belge pour une atteinte aux droits humains commise par une entreprise qui lui est liée commercialement et intervenant dans sa chaîne d'approvisionnement; et cela même si les activités de cette dernière se localisent à l'étranger.

Enfin, cet instrument devrait comporter un mécanisme de plainte et ouvrir la voie à la création d'une juridiction supranationale pour que les citoyens qui auraient été victimes de violation des droits humains puissent obtenir des réparations et donc assurer que les auteurs d'abus soient sanctionnés.

Le chemin vers l'adoption d'un tel traité est encore long et semé d'embûches, d'où l'importance d'avancer parallèlement aux niveaux national et des instances régionales du globe pour que de telles dispositions soient élaborées et lui ouvrent ainsi la voie !

4

Du libre-échange aux firmes superstars : pour une autre grille d'analyse des traités commerciaux

16

Étienne LEBEAU, CNE – service formation et études

Après le moment CETA wallon de fin 2016, les mobilisations politiques et citoyennes contre les traités de commerce et d'investissement (TCI) sont à la recherche d'un nouveau souffle. Une remobilisation citoyenne et politique est nécessaire, mais elle ne peut avoir lieu qu'à partir d'une présentation claire et cohérente du rôle joué par ces accords dans la globalisation actuelle. C'est l'objet de cet article.

Les limites de la grille d'analyse traditionnelle

Les TCI restent largement interprétés à partir de la notion de libre-échange. Les termes utilisés pour désigner ces traités de « commerce » et d' « investissement » invitent eux-mêmes à une telle grille d'analyse. L'essence de ces accords serait de « libéraliser » les marchés, les services, les investissements, donc d'accroître la concurrence internationale. Le fait que ces accords promeuvent le libre-échange irait de soi, et le débat porterait dès lors principalement sur la question de savoir si celui-ci est souhaitable, n'est pas souhaitable ou devient souhaitable dès lors que des normes sociales lui sont imposées. Pour les uns, le libre-échange stimule la croissance, la productivité et les emplois ; pour les autres, il les bride ; pour d'autres encore ils les stimuleront le jour où ils contiendront des normes sociales. Certes, la réalité confirme beaucoup plus les critiques que les partisans du libre-échange. La

globalisation a pris principalement son essor au début des années 1990. Elle a induit une baisse des performances économiques par rapport aux décennies précédentes. Qu'il s'agisse de la croissance économique, des investissements, de la productivité, de l'emploi, les performances ont baissé dans la plupart des pays¹. Les mêmes constats peuvent être faits par rapport aux TCI, qui constituent le substrat juridique du libre-échange. Les conséquences économiques de l'ALENA, conclus dans les années 1990, ont été particulièrement étudiées. La plupart des analyses convergent et constatent que cet accord a coûté aux États-Unis comme au Mexique, deux des parties de l'accord, des centaines de milliers d'emplois². Les preuves des méfaits économiques de la globalisation s'accumulant, la crise financière de 2008 en constituant la plus évidente, un changement de perception apparaît ces dernières années ; la globalisation et le libre-échange sont mis en question, non seulement chez les laissés-pour-compte, tels que l'électorat de Trump ou les Gilets jaunes, mais jusque chez les économistes traditionnels. L'ancien économiste en chef du FMI, Olivier Blanchard, proposait récemment de « remettre à plat la li-

1 J. Brennan, « Ascent of Giants. NAFTA, Corporate Power and the Growing Income Gap », Canadian Centre for Policy Alternatives, 2015.

2 OFSE, « Assess TTIP », 2014. Aux États-Unis, le chiffre se situe entre 600.000 et 800.000 emplois.

berté totale du commerce international » et de « réexaminer la libre circulation des capitaux »³.

Cette critique du libre-échange fait plaisir après deux décennies d'interdiction du débat et de matraquage néolibéral. Mais elle n'est pas suffisante. Cette critique reste dominée par une représentation de l'économie comme constituée de marchés sur lesquels des acteurs économiques de même importance et de même poids entrent en compétition. Or, cette représentation est de plus en plus dépassée. Depuis les années 1990 se produit un processus de concentration croissante du capital, que certains économistes considèrent comme la dimension centrale de la globalisation⁴. Les vagues de fusions d'entreprises ont existé à d'autres époques, mais elles créent aujourd'hui un degré de concentration du pouvoir économique jamais atteint dans l'histoire du capitalisme. Certaines organisations internationales, comme la CNUCED, une agence de l'ONU, y voient la principale explication de la stagnation économique de ces dernières décennies et de l'explosion des inégalités. Tandis que « 1 % » des plus riches, les actionnaires et les dirigeants des plus grandes entreprises, continuent de s'enrichir, les « 99 % » restants voient leur revenu stagner ou s'effondrer. Ces constats amènent à s'intéresser de plus près à la concentration de pouvoir au sommet du monde des entreprises mais aussi à faire le lien avec les TCI.

Portrait de la firme superstar

Quelques 2000 entreprises dominent aujourd'hui l'économie mondiale⁵. Elles forment un groupe à part, désignées comme « firmes superstars » ou « géantes ». Leur domination est visualisable à partir de plusieurs dimensions :

– commerciale : dans un pays quelconque, 30 % des exportations totales proviennent des cinq firmes les plus exportatrices ; 42 % des expor-

tations proviennent en moyenne des 10 firmes les plus exportatrices⁶.

- financière : sur un échantillon de toutes les firmes non-financières, les 100 plus grosses concentrent 60 à 70 fois plus d'actifs physiques et immatériels (brevets p.ex.) que ce qu'une répartition égalitaire des actifs donnerait sur tout l'échantillon. Une étude de McKinsey montre en outre que 10 % des entreprises cotées réalisent 80 % des bénéfices de toutes les entreprises de la planète⁷.
- boursière : la capitalisation boursière est aussi fortement concentrée. Parmi les entreprises non-financières cotées, les 100 plus grosses disposent d'une capitalisation boursière 7000 fois plus importante que les 2000 plus petites.

Riches en capital, les firmes superstars le sont beaucoup moins en emplois. Relativement à leur valeur ajoutée, elles créent beaucoup moins d'emploi que les firmes plus petites. L'essor des firmes géantes fait donc stagner l'emploi et est une des explications de la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée constatée dans pratiquement tous les pays depuis deux décennies.

Un pouvoir économique et politique

L'émergence des firmes superstars change radicalement les règles du jeu. Ces firmes développent des stratégies leur permettant dans une large mesure de s'émanciper du jeu concurrentiel. Leur pouvoir sur les marchés s'exerce non seulement sur les marchés traditionnels (marchés de produits) mais surtout sur les plus stratégiques, les marchés boursiers, le marché des brevets ou encore le nouvel Eldorado, celui des données digitales. En contrôlant ces marchés, elles atteignent un taux de profitabilité supérieur aux entreprises normales, ce qui leur permet de continuer à se renforcer et à grossir :

- Plus une entreprise est grosse, plus elle peut s'appuyer sur les marchés boursiers pour

3 <https://www.la-croix.com/Debats/Forum-et-debats/Nous-devons-remettre-cause-certain-dogmes-capitalisme-mondial-2018-12-19-1200990540>

4 J. Nitzan et S. Bichler, *Capital as Power. A Study of Order and Creorder*, Routledge, 2009.

5 CNUCED, TDR 2018, CH 2, "The shifting contours of trade under hyperglobalization".

6 *Ibidem*.

7 CNUCED, TDR 2017, CH 6, « Market power and inequality: the revenge of the rentiers ».

racheter d'autres entreprises. Elle peut donc contourner la stratégie de croissance que pratiquent les entreprises « normales », consistant à améliorer patiemment sa structure productive, sa R&D, ses investissements physiques. Elles recourent à une stratégie, celle de la croissance externe, consistant à racheter d'autres entreprises afin de s'approprier leurs innovations et savoir-faire. À partir des années 1990, les grandes entreprises se sont lancées dans une frénésie de rachats - certaines allant jusqu'au rachat d'un millier d'entreprises - pour devenir des firmes géantes dominant les chaînes de valeur mondiales.

- Le rachat d'autres entreprises a plusieurs avantages, notamment l'appropriation des brevets qu'elles détiennent. Ceux-ci constituent un actif stratégique, puisqu'il met les entreprises qui les détiennent à l'abri de la concurrence ou leur permettent de gonfler leurs profits grâce aux redevances sur les brevets. Comme les plus grosses entreprises sont celles qui rachètent le plus, ce sont donc aussi celles qui raflent le plus de brevets.
- Plus une entreprise est grosse, plus elle a de chances de détenir des filiales dans des paradis fiscaux et donc d'éviter l'impôt. Une étude récente chiffre à 40 % la part des bénéfices des entreprises qui filent vers des paradis fiscaux, entraînant une perte de 20 % des recettes d'ISOC des États de l'UE⁸. Le nombre de filiales détenu par les grandes entreprises dans des paradis fiscaux est impressionnant. Les banques détiennent la palme, mais les entreprises non-financières ne sont pas en reste. Volkswagen détient ainsi 226 filiales dans des paradis fiscaux et ce n'est pas une exception⁹.
- La taille de l'entreprise va de pair avec son degré d'influence politique. Ce qui permet à ces entreprises d'exercer une « capture réglementaire », et de faire admettre aux politiciens que « ce qui est bon pour General Motors, est bon pour l'Amérique ».

8 T. Torslov, L. Wier et G. Zucman, « The missing profit of nations », NBER, 2018.

9 CCFD-Terre solidaire, *Aux paradis des impôts perdus*, 2013.

Les TCI au service des firmes superstars

Les TCI constituent sans doute la forme de capture réglementaire la plus spectaculaire réussie par les firmes superstars¹⁰. Les campagnes citoyennes récentes contre le CETA et le TTIP ont mis en évidence cette capture à propos de plusieurs aspects de ces traités, principalement l'ISDS¹¹, mais aussi le lobbying exercé par les grandes firmes durant les négociations, la coopération réglementaire. En fait, la question du pouvoir des grandes firmes constitue une porte d'entrée privilégiée pour comprendre ces traités. Au point que la firme superstar et son renforcement peuvent être considérés comme la raison d'être de ces traités et le cadre interprétatif permettant de les comprendre. Un lien intime existe entre les TCI et les mécanismes stratégiques par lesquels les firmes superstars construisent leur pouvoir économique et politique (voir tableau page suivante).

Les TCI constituent donc en eux-mêmes un actif stratégique pour les firmes superstars ; les TCI permettent « une instrumentalisation du droit [...] aux fins d'extraction de rentes par le capital mobile » et s'inscrivent « de plain-pied dans la financiarisation ».

Pour un droit international centré sur le contrôle des firmes superstars

L'essor des firmes superstars constitue une dimension-clé de la globalisation et de la compréhension de ses impacts¹². Il coïncide avec celui des accords de commerce et d'investissement. Des années 1990 à aujourd'hui, le nombre de traités bilatéraux d'investissement a été multiplié par dix¹³. Au-delà de la coïncidence temporelle,

10 La CNUCED (TDR 2017) le constate elle-même: «A major arena in which the rising tension between the power of corporations and national States is being played out, is in bilateral and regional trade and investment agreements».

11 R. Beauchard, *L'assujettissement des nations. Controverses autour du règlement des différends entre États et investisseurs*, éd. Charles Louis Mayer, 2017, p. 112. Ces remarques, formulées à propos de l'ISDS, sont transposables aux TCI eux-mêmes.

12 J. Brennan, *op. cit.*

13 De 238 TBI à 2.239 TBI exactement. Cf. TDR 2018, *op. cit.*, p. 42.

Mécanismes de rente et dispositions juridiques des TCI

Mécanismes producteurs de rente pour les firmes superstars	Dispositions correspondantes dans les TCI
Fusions et acquisition d'entreprises	Ouverture de secteurs protégés (public, non marchand) aux investissements privés selon le système des listes négatives ; interdiction pour les États de limiter la détention par une autre entreprise des parts sociales d'une entreprise cible, et donc de s'opposer à son rachat ;
Brevets	Renforcement des droits de propriété intellectuelle (durée des brevets notamment) ;
Monopoles sur les technologies	Interdiction pour un État de conditionner l'accès à son marché à un transfert de technologies vers les entreprises locales ;
Évasion fiscale	Interdiction pour les États de s'opposer aux mouvements de capitaux ; interdiction de prescrire aux firmes une forme juridique particulière ; possibilité d'utiliser l'ISDS pour s'opposer à l'abrogation d'un avantage fiscal.

les deux phénomènes sont structurellement liés. Les TCI sont un instrument stratégique de concentration de pouvoir des plus grandes entreprises et d'affaiblissement du monde du travail et des États. L'élaboration de contre-pouvoirs est un donc enjeu de survie pour les États. Cela suppose un changement radical d'approche. Les institutions internationales et le droit international doivent être repensés pour attaquer à la racine les mécanismes économiques qui permettent aux firmes superstars de construire et d'accroître leur pouvoir. En pratique, ceci signifie d'abord de faire son deuil des TCI. Les TCI ne sont pas réformables, même en abrogeant l'ISDS ou en y insérant des normes sociales ou de respect des droits humains. Ces réformes sont souhaitables en elles-mêmes et il faut bien sûr les soutenir, mais il faut aussi voir qu'elles laissent largement intacts les phénomènes qui sous-tendent la concentration économique, comme les fusions-acquisitions, l'appropriation et le renforcement des brevets, le contrôle des données digitales, l'évasion fiscale...

Un droit international qui se donnerait pour objectif de contrôler les firmes superstars trouvera une source d'inspiration utile dans le projet de code de conduite des entreprises transnationales discuté à l'ONU, entre 1974 et 1983¹⁴. Ce projet fut enterré dans les années

1980, à cause du retour du néolibéralisme, mais il mérite d'être redécouvert. Son originalité est qu'il ciblait directement les mécanismes producteurs de pouvoir économique : affirmation d'un droit des États à réglementer les investissements étrangers, interdiction des opérations financières à court terme, des structures juridiques permettant de déplacer sa base d'imposition, obligation de transférer des technologies... L'idée d'un traité sur les multinationales ressurgit aujourd'hui, mais recentrée sur la question des droits humains. Plus réaliste dans ses ambitions que le projet des années 70, cette idée mettra néanmoins du temps à se concrétiser.

Dans l'immédiat, et au-delà de la nécessité de se remobiliser pour bloquer le CETA ou d'autres traités, quelles perspectives s'offrent-elles pour construire un droit international moins propice aux firmes superstars ? Une première possibilité est de mobiliser le droit européen de la concurrence. Celui-ci autorise l'interdiction des fusions constitutives d'un abus de position dominante. C'est un outil puissant, antérieur à la globalisation, mais dont les résultats sont décevants. Il permet le blocage de certaines fusions, mais n'est pas en mesure d'enrayer la tendance générale à une concentration du capital sans cesse plus grande. Pour atteindre un tel objectif, le droit de la concurrence devrait être élargi et repensé à partir des formes contemporaines de domination économique, celles que nous avons abordées dans cet article (brevets, données,

¹⁴ K. Sauvart, « The negotiations of the United Nations code of conduct on transnational corporations », *Journal of World Investment and Trade*, 2015.

marchés boursiers...). Les syndicats ont un rôle à jouer en la matière puisque le règlement européen relatif au contrôle des concentrations d'entreprises leur donne le droit de faire connaître leur point de vue¹⁵, la Commission européenne gardant la prérogative de la décision finale¹⁶. Un autre levier important est celui de la lutte contre

l'évasion fiscale des multinationales. Cette lutte est possible à l'échelle d'un État et relève surtout d'une volonté politique des gouvernements¹⁷. Mais le point de départ de tout est de comprendre que le contrôle des firmes géantes doit être replacé au centre de l'analyse économique, de la construction du droit et du combat social.

¹⁵ Règlement 139/2004, art. 18.

¹⁶ La CNE s'est récemment opposée à la fusion Siemens-Alstom, en plaidant pour un élargissement de la notion d'abus de position dominante. La Commission fera connaître sa décision en principe avant le 18 février 2019.

¹⁷ G. Zucman, *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux*, Seuil, 2017.

5 Perspectives du sud sur les traités commerciaux : un point de vue des Andes

Angela M. OCAMPO, UCLouvain

Dès le début des années 1990, nous observons une importante accélération dans la création d'accords commerciaux régionaux ou bilatéraux dans le monde. Depuis le blocage des négociations multilatérales à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) - l'Agenda pour le développement de Doha, lancé en 2001 - les initiatives bilatérales en matière de commerce et d'investissement s'attisent. Ces nouveaux accords concernent des pays, des zones géographiques et des niveaux de développement souvent très différents. Qualifiés de traités « OMC - plus », ils couvrent un champ plus large de libéralisation, en incluant des dispositions sur les investissements, les marchés publics, la concurrence, la facilitation au commerce et les droits de propriété intellectuelle¹.

La transformation profonde des dynamiques des entreprises transnationales depuis les années 1960 - 1970 accompagne cette évolution. Celles-ci ayant développé des réseaux de production internationaux, et la mise en place des pratiques de délocalisation et d'*outsourcing* dans différents pays du monde, entraînent une réorganisation régionale et mondiale des processus de production². Ceci a intensifié les investissements directs étrangers (IDE) vers les pays émergents et en voie de développement où ces

délocalisations ont pris effet. Les pays en voie de développement se concurrencent ainsi pour attirer des IDE considérés bénéfiques à leur développement économique³.

Dans le contexte de blocage des négociations multilatérales, les puissances économiques régionales - les États Unis, l'UE, le Japon, et récemment la Chine - cherchent donc à assurer des accès préférentiels aux marchés dits émergents ou stratégiques par la mise en place d'accords commerciaux très ambitieux. Ceux-ci cherchent à générer une convergence régulatrice pour les activités de leurs entreprises et investissements. La position asymétrique de certains pays en voie de développement en raison de la taille de leurs économies et une certaine dépendance des IDE pour le développement de certains secteurs de leur économie - notamment le secteur primaire et tertiaire - les placent dans une situation de « nivellement vers le bas » en termes des standards fiscaux, environnementaux et pour les droits des travailleurs⁴.

En nous basant sur l'Accord UE-Colombie, Pérou, Équateur, nous allons observer quelques possibles effets des accords commerciaux pour les pays du Sud.

1 Defraigne, J-C, Nouveau, P. (2013) « Le système multilatéral des négociations commerciales et l'OMC ». Introduction à l'économie européenne. De Boeck: Bruxelles. Pp. 284 - 394

2 Adda, Jacques (2004). L'histoire du capitalisme : de la genèse à la crise. Paris. Editions La Découverte.

3 Elkins, Z., Guzman, A., Simmons, B. (2006). Competing for Capital: The Diffusion of Bilateral Investment Treaties 1960 - 2000. Selected Works of Andrew T. Guzman. Berkeley Law. 2006. Pp. 81 - 812.

4 Defraigne, J-C, Nouveau, P. (2013). Ibid.

Contexte de l'Accord EU - Colombie, Pérou, Équateur : brève description

En 2007, des négociations débutent avec les quatre États membres de la Communauté Andine des Nations (CAN) pour un Accord d'association qui contiendrait des dispositions en matière de coopération et dialogue politique pour encourager l'intégration régionale. Un an après, l'Équateur et la Bolivie se retirent des négociations, considérant que l'Accord n'était pas favorable à leur propre développement. L'Accord d'association est devenu un accord commercial, négocié et signé en juin 2012 par la Colombie et le Pérou⁵.

Il s'agit d'un accord qui se veut exclusivement commercial, mais qui est pourtant un accord ambitieux. Il garantit une très large libéralisation de l'agriculture et des services (surtout des services financiers), et contient aussi des dispositions relatives aux marchés publics et en matière de droits de propriété intellectuelle. Dû à l'étendue de son contenu⁶, l'accord a été qualifié de mixte et donne droit de consultation et de vote au Parlement Européen. Il doit aussi être ratifié par l'ensemble des États-membres. Jusqu'à aujourd'hui, la Belgique et l'Autriche n'ont pas encore ratifié cet accord. Il est toutefois entré en vigueur de façon provisoire en 2013.

La « reprimarisation » des économies andines : un des effets à long terme d'un modèle de développement basé sur le secteur primaire

Isoler les impacts d'un seul accord commercial est une tâche ardue, notamment du fait de la complexité des échanges entre pays, mais aussi compte tenu de la complexité des réseaux internationaux de production mis en place par les

entreprises multinationales, et les multiples accords commerciaux qu'un seul pays peut avoir souscrit. Pour comprendre les effets potentiels de tels accords sur les pays en voie de développement, il est nécessaire de se placer dans une perspective historique.

En effet, durant les années 1980 - 1990, suite à la crise de la dette, une série de politiques de privatisation et de libéralisation ont été appliquées systématiquement dans le cadre des «ajustements structurels» dans les pays en voie de développement. Promues par la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International, ces mesures visaient à stabiliser les économies de ces pays. Elles entraînent cependant une transformation importante de leur politique de développement économique, abandonnant pour la plupart la politique industrielle de substitution aux importations, et privilégiant des politiques axées sur les exportations⁷. Pour certains pays, notamment en Amérique Latine, les transformations du rôle de l'État national, couplées aux politiques d'ajustement, ont posé les bases permettant l'expansion actuelle d'un modèle de développement basé sur le secteur primaire et l'extraction de ressources naturelles⁸. L'attraction des IDE devient un objectif majeur du développement dont la négociation des accords commerciaux revêt un grand intérêt, puisqu'ils offrent un cadre favorable, une sécurité juridique, à la protection des investissements.

En effet, les accords commerciaux tel que celui entre l'UE et la Colombie, le Pérou et l'Équateur, contiennent des dispositions hautement contraignantes pour les États, et réduisent considérablement la marge de manœuvre nécessaire pour promouvoir le développement des industries locales par l'encadrement des IDE, les subsides aux industries naissantes, la politique

5 L'Équateur rejoindra l'accord officiellement à partir de janvier 2017, lorsqu'il fait appel au protocole d'accession

6 Et compte tenu du changement de contexte dans le cadre du Traité de Lisbonne, qui prévoit une participation plus importante du Parlement européen dans la politique commerciale commune de l'UE, ainsi que le couplage plus cohérent entre des objectifs en matière de relations externes et de commerce. Voir : Gstöhl, S., Hanf, Dominik. (2014) "The EU's Post-Lisbon Free Trade Agreements: Commercial Interests in a Changing Institutional Context". *European Law Journal*. 20(6). Pp. 733-748

7 Defraigne, J-C (2008). « Le blocage du système multilatéral face à la montée des accords bilatéraux et régionaux : origines et perspectives » dans *Les accords commerciaux bilatéraux et régionaux : moteur de l'intégration régionale ou nouveau cheval de Troie du libre-échange ? Les Cahiers de la coopération*. CNCD 11 11 11. Pp. 6 - 10

8 Ibid.

fiscale, entre autres⁹. Ceci entérine un modèle de développement basé sur l'exportation de matières premières agricoles ou minières, l'attraction des IDE dans l'agro-industriel, le secteur minier et les services, et accentue les risques sociaux et environnementaux en termes de droits des travailleurs, des communautés indigènes, paysannes et afro-descendantes. La tendance à la «reprimarisation» s'exprime donc non seulement par l'augmentation des exportations de produits primaires répondant à une croissance dans la demande et dans les prix de ces produits, mais aussi dans l'expansion des projets « extractifs ».

Pour illustrer les effets d'un tel modèle, nous pouvons nous référer brièvement aux dernières évolutions de la balance commerciale de la Colombie et du Pérou. En termes généraux, l'évolution du commerce bilatéral entre l'UE, la Colombie et le Pérou a diminué depuis 2013. Cette tendance est marquée par le ralentissement économique de l'Amérique latine pendant cette période, liée à la chute du prix mondial des matières premières ou « commodities »¹⁰, ce qui a affecté les exportations de ces pays, après avoir été gardés du choc de la crise économique mondiale de 2008-2009. Au regard des chiffres (voir tableau page suivante).

Les effets de la « reprimarisation » sont importants à long terme. D'un point de vue économique, en maintenant le rôle d'exportateurs de ressources primaires, ces économies sont plus fragiles aux variabilités des prix des « commodities », comme on l'a vu. Aussi, il sera plus difficile de dégager un développement technologique propre, pour rester « compétitifs » dans une économie globale de plus en plus axée sur

les produits à haute gamme technologique¹¹. La décroissance du secteur industriel couplée à une intervention minimale de l'État dans l'éducation et la santé, a des effets sur l'emploi puisque la plupart des emplois créés le seront souvent dans le secteur primaire et des services, avec une hausse substantielle de l'emploi informel¹². Le travail informel en Colombie et au Pérou, par exemple, atteint respectivement près de 51,5% et 70% de la population active en 2017¹³. Dans le secteur des mines, le mode opératoire est intense en technologie et en capitaux, mais relativement peu en termes de personnel. Ainsi, les chiffres de la balance commerciale reflètent peu les conditions sociales dans lesquelles évoluent ces échanges.

Une illustration de l'évolution des titres miniers ces dernières décennies nous montre l'étendue de cette problématique. Pour le Pérou, selon Grufides en 2017, 14% du territoire péruvien était concerné par l'exploitation minière¹⁴. Pour la Colombie, selon Peace Brigades International, en 2011, 40% du territoire colombien était concerné - en concession, en exploration - par l'exploitation minière¹⁵. D'autre part, les pays du sud global contribuent le plus à la production de monocultures agricoles - le soja, la canne à sucre et l'huile de palme, notamment - pour la production des bio-carburants. En Amérique Latine, le Brésil, l'Argentine et la Colombie, sont les pays qui produisent et ex-

9 Thomas, Frédéric (2013). « Exploitation minière au Sud : enjeux et conflits ». Industries minières, extraire à tout prix ? Alternatives sud. CETRI. Louvain-la-Neuve. Pp. 15
 10 Cette chute peut aussi être expliquée par le ralentissement de la Chine et sa demande des « commodities ». En effet, l'évolution des économies d'Asie de l'est comme exportatrices de biens manufacturés entraîne une grande demande en matières premières, ce qui génère une complémentarité entre les pays d'Amérique Latine et l'Asie de l'Est, l'Amérique Latine - à l'exception de certains pays comme le Mexique, quelques pays d'Amérique Centrale et le Brésil, notamment - se spécialisant dans l'exportation de matières premières pour ces marchés.

11 DG External Policies (2017). The EU-Latin American Strategic Partnership: state of play and ways forward. Study. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/2017/578028/EXPO_STU\(2017\)578028_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/2017/578028/EXPO_STU(2017)578028_EN.pdf)
 12 Ibid.
 13 Selon l'Instituto Nacional de Estadística (INEI) du Pérou en 2016 l'emploi informel atteint près de 72% de la population active, soit 3 personnes sur 4 employées dans le secteur informel : http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1471/cap05.pdf Pour la Colombie, l'Escuela Nacional Sindical informe que les chiffres d'emploi non salarié ont atteint 51,5% de l'emploi total. <http://www.ens.org.co/wp-content/2018/05/ENSAYOS-LABORALES-30-SEP-11.pdf>
 14 Observatorio de conflictos mineros en el Perú. Reporte Primer Semestre 2018 <http://conflictosmineros.org.pe/wp-content/uploads/2018/07/Revista-Informe-de-Conflictos-Mineros-VII.pdf>
 15 Peace Brigades International (2011). http://www.peacebrigades.org/fileadmin/user_files/projects/colombia/files/colombiaPBIa/111122_boletin_final_web.pdf

CHIFFRES DE L'ÉTUDE COMMANDITÉE PAR LE PARLEMENT EUROPÉEN (JUILLET 2018) ET CHIFFRES D'EUROSTAT *		
Commerce avec l'UE	COLOMBIE	PÉROU
Exportations	<p>Principaux biens d'exportation de la Colombie à l'UE de 8, 634 millions d'euros en 2012 à 5, 606 millions d'euros en 2017, soit une chute de 35%; c'est-à-dire une balance commerciale déficitaire du côté de la Colombie. Le commerce entre l'UE et la Colombie s'est réduit de 18%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produits minéraux (dérives du charbon et du pétrole principalement) : 46.5% - Produits végétaux (bananes, café, fleurs, huile de palme) : 33.4% - Au total, ces deux sections représentent 80% des importations totales de biens colombiens à l'UE. 	<p>Principaux biens d'exportation du Pérou à l'UE de 6,259 millions d'euros en 2012 à 6,107 millions d'euros en 2017, soit une chute de 2.4%; Les années suivantes, on assiste à une petite récupération de 1.1% en 2015 et de 2.6% en 2016. Au contraire du cas colombien, le commerce avec l'UE a augmenté de 4.4%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produits minéraux (minerais de cuivre et concentrés, gaz naturel, zinc, plomb principalement): 40.9% - Produits végétaux (avocats, café, fruitiers) : 28.3% - Au total, ces deux sections représentent 69.2% des importations totales de biens péruviens à l'UE.
Importations	<p>Principaux biens d'importation de l'UE en Colombie de 5,534 millions d'euros en 2012 à 5, 986 millions d'euros en 2017: soit une augmentation de 8.6% à 10.5% en 2016.</p> <p>Les exportations de l'UE en Colombie en 2017 se sont concentrées dans trois sections principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Machinerie et appareils : 25.8% - Industries chimiques et semblables : 24% - Matériaux du secteur des transports : 14.4% - Au total, ces trois sections principales représentent 64.2% des exportations de l'UE en Colombie. 	<p>Principaux biens d'importation de l'UE au Pérou de 3,485 millions d'euros en 2012 à 4,059 millions d'euros en 2017: soit une augmentation de 16.6% à 12.3% en 2016.</p> <p>Les exportations de l'UE au Pérou en 2017 se sont concentrées dans trois sections principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Machinerie et appareils : 35% - Industries chimiques et semblables : 15.8% - Matériaux du secteur des transports : 15.7% - Au total, ces trois sections principales représentent 66.5% des exportations de l'UE en Pérou.
Investissements	<p>Les investissements de l'UE en Colombie ont augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'Accord en 2015 (587.6 millions d'euros), pour ensuite diminuer drastiquement les années suivantes (-612 millions d'euros), montrant une grande volatilité. Les investisseurs les plus importants sont l'Espagne et la Grande-Bretagne et les secteurs qui reçoivent le plus d'investissements européens sont le secteur minier (30%), le secteur du transport et des télécommunications (24%) et l'industrie (16%).</p>	<p>Les investissements de l'UE au Pérou ont augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'Accord : une augmentation de 171% de 2015 à 2016 a été observée. Les investisseurs les plus importants viennent de l'Espagne, de la Grande-Bretagne et des Pays-Bas. Les secteurs qui reçoivent le plus d'investissement sont le secteur minier (23%), le secteur des télécommunications (19%), les services financiers (19%) et le secteur de l'énergie (14%).</p>

* European Parliament (2018) Trade Agreement between the European Union and Colombia and Peru. European Implementation Assessment Study. European Parliamentary Research Service. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU\(2018\)621834_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU(2018)621834_EN.pdf)

portent ces produits majoritairement. Au niveau du continent, les zones de production de soja ont augmenté depuis les années 2000 à 2008 de 24 millions d'hectares à 42 millions d'hectares. Pour l'huile de palme, au Brésil, l'expansion atteint 100.000 hectares, alors qu'en Colombie la production d'huile de palme atteint 400.000 hectares¹⁶.

Cette *reprimarisation* de l'économie a donc aussi des effets sur les populations locales, surtout pour les populations des zones rurales où la plupart des projets agro-industriels et miniers sont localisés. En transformant de vastes territoires en espaces socio-productifs, souvent dépendants du marché global et de la volatilité des prix, le modèle de développement courant et l'expansion des industries extractives reconfigure les relations sociales et territoriales. Ainsi, les conflits socio-environnementaux, en hausse, sont aussi des conflits « sur la production du territoire, sur quel type de relations s'établissent entre société et environnement sur un territoire, sur comment doivent être gouvernés les territoires et par qui, sur la signification que ces espaces doivent avoir et quel type de liens avec d'autres territoires »¹⁷. La tendance à la reprimarisation a entraîné une hausse des conflits socio-environnementaux dans la région. Plus particulièrement en Colombie, puisqu'à ce jour dix-neuf conflits socio-environnementaux sont présents sur le territoire¹⁸. Au Pérou, selon le dernier rapport de la Defensoría del Pueblo, en février 2018, cent vingt quatre conflits socio-environnementaux avaient été signalés¹⁹.

Les conflits socio-environnementaux, luttes et résistances

Pendant les années 1950 à 1980, les politiques de développement donnaient une centralité à la consolidation de l'État-nation dans un rôle « modernisateur », surtout pour contrôler et mobiliser les ressources économiques - notamment pour encourager un processus d'industrialisation²⁰. Pendant les années 1980-1990, dans le contexte des politiques d'ajustement structurel, le rôle de l'État se transforme autour des critères de fonctionnement du marché global et la montée des entreprises transnationales. Au niveau du territoire, ce nouveau contexte tente de mettre en valeur les territoires locaux en tant que « pôles de performance », « zones franches agro-industrielles » ou « territoires stratégiques » pour l'activité minière ou agro-industrielle²¹.

Dans ce contexte, on observe l'explosion de conflits socio-environnementaux ces dernières décennies. Ces conflits sont caractérisés par des dimensions multiples et liés à l'accès et au contrôle des ressources naturelles et du territoire, qui supposent de la part des acteurs concernés, des intérêts et des valeurs divergents, exprimant différentes conceptions du territoire, de la nature et de l'environnement. A une vision économique-efficiente et « développementaliste » de la terre, du territoire et des ressources, des acteurs locaux opposent une « territorialité alternative »²².

Les conflits socio-environnementaux cristallisent d'un côté des alliances entre entreprises multinationales et les états, et d'un autre côté, des résistances provenant des communautés locales, qui mettent en question le modèle de développement. La localisation du conflit se traduit par une dégradation importante des droits

16 Coronado Delgado, S. Dietz, K. (2013) "Controlando territorios, reestructurando relaciones socio-ecológicas: la globalización de agrocombustibles y sus efectos locales, el caso de Montes de María en Colombia ». *Iberoamericana*. 49(2013), pp. 97

17 Coronado Delgado, S. Dietz, K. (2013). *Op cit.* pp. 100

18 Selon les chiffres de l'Observatorio de conflictos ambientales (Universidad Nacional de Colombia) : <http://oca.unal.edu.co>

19 Selon le dernier rapport de la Defensoría del Pueblo du Pérou : <http://www.defensoria.gob.pe/wp-content/uploads/2018/07/Reporte-Mensual-de-Conflictos-Sociales-N-172-Junio-2018.pdf>

20 Hensmans, Philippe (2008). « Territoires et mondialisation : enjeux du développement ». *Territoires, développement et mondialisation*. Alternatives Sud. CETRL Louvain-la-Neuve. Pp. 13

21 Hensmans, Phillippe (2008). *Ibid.* pp. 15 - 20

22 Svampa, Marystella (2013). « Consensus des matières premières, tournant éco-territorial et pensée critique en Amérique latine ». *Industries minières, extraire à tout prix ? Alternatives Sud*. Louvain-la-Neuve. Pp. 37

civils, et par l'augmentation de la criminalisation et prohibition du droit à la contestation sociale.

Dans ce contexte, les populations rurales et ethniques s'organisent, créent des réseaux de solidarité et des contre-cultures du développement - remettant en question le concept de développement, de territoire. Dans la continuité de certaines demandes sociales, apparaissent des mouvements diversifiés. Les luttes ont une dimension localisée, mais le développement de réseaux internationaux d'action politique et de solidarité combine action directe et action institutionnelle (audiences publiques, propositions de loi, incidence auprès des organisations internationales, entre autres)²³. La valorisation du territoire lié aux communautés indigènes et paysannes s'inscrit dans la défense dramatique du droit à l'autodétermination des peuples autochtones, exprimé dans la convention n° 169 de l'OIT, et repris dans la plupart des constitu-

tions latino-américaines. Ce droit est devenu un outil dans la lutte pour obtenir la récupération du territoire, mais est menacé²⁴.

Conclusions

Vu des pays du sud, et en particulier, des Andes, les accords commerciaux semblent devenir une pierre angulaire des politiques de développement économique. Néanmoins, les effets sont pourtant mis en question par la fragilité du modèle de développement sur lequel ces politiques sont basées. Bien qu'ils puissent générer de la « croissance », ils peuvent aussi entériner un modèle inégalitaire et peu soutenable en termes environnementaux. Les risques pour les populations locales sont divers et les luttes s'attisent autour des conceptions et des pratiques liées au développement.

²³ Svampa, Marystella (2013). Ibid.

²⁴ Svampa, Marystella (2013). Ibid.

6 Le projet de traité de l'ONU contraignant sur les entreprises et les droits humains: une opportunité pour assurer les droits économiques et sociaux des femmes ?¹

Par Tessa CERISIER, WILPF

Un projet de traité de l'ONU visant à réglementer les activités des entreprises par rapport aux droits humains est en discussion à l'ONU depuis 2015, au sein d'un groupe intergouvernemental de travail². Cet article développe les raisons pour lesquelles cet instrument doit intégrer une analyse de genre prenant en compte les impacts différenciés et parfois disproportionnés des activités des entreprises sur les droits des femmes, afin de les prévenir efficacement et d'assurer un accès à la justice effectif aux femmes affectées³. Bien que la notion de genre aille au-delà des différences binaires hommes/femmes basées sur le sexe, cet article se concentrera sur les impacts spécifiques des entreprises sur les femmes⁴.

- 1 Toute mention des femmes dans cet article incorpore également les filles.
- 2 Pour plus d'informations sur ce groupe de travail et son mandat, voir: <https://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/WGTransCorp/Pages/IGWGOntnc.aspx>
- 3 Selon la définition du Haut-Commissariat aux droits de l'Homme de l'ONU, « L'analyse de genre est un outil essentiel pour aider à reconnaître, comprendre et rendre visible la nature genrée des violations des droits humains, y compris leur impact spécifique et différentiel sur les femmes, les hommes et d'autres, ainsi que les violations des droits humains fondées sur le genre qui ciblent spécifiquement les personnes LGBTI. Cela peut aider à identifier des différences dans la jouissance de tous les droits humains et libertés fondamentales dans tous les domaines de la vie. Elle cherche également à analyser les relations de pouvoir au sein des dimensions socioculturelles, économiques, politiques et les contextes environnementaux pour comprendre les causes profondes de la discrimination et des inégalités. L'analyse de genre fait partie intégrante d'une approche basée sur les droits humains et permet de voir comment le genre affecte les droits humains de nombreuses manières. », source disponible en anglais à : <https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Women/Publications/GenderIntegrationintoHRIInvestigations.pdf>
- 4 Selon la définition d'ILGA Europe, le genre se réfère aux perceptions et expériences intégrées par les individus de la féminité et de la masculinité, et aux construits sociaux qui attribuent certains comportements à des rôles féminin et masculin qui varient au cours de l'histoire, entre les sociétés, les cultures et les classes. Le genre est ainsi fortement lié aux attentes de la société et n'est donc pas seulement lié à la biologie, voir : https://ilga-europe.org/sites/default/files/ilga-europe_glossary_final_170714_www.pdf

Un système économique qui tire profit des inégalités de genre

Le 20 janvier dernier, *The Guardian* a révélé que les T-shirts d'une association vendus dans le cadre d'une campagne sur l'égalité des genres sont confectionnés au Bangladesh par des femmes qui gagnent à peine 35 pence de l'heure alors qu'un tee-shirt est vendu 19,40 £⁵. Ces femmes travaillent en outre dans des conditions de travail abusives où elles sont quotidiennement harcelées⁶. Ce scandale n'est pas le premier du genre, puisqu'en 2015, le T-shirt d'une campagne portant le message « Voilà à quoi ressemble une féministe » était fabriqué par des ouvrières sous-payées à l'île Maurice, battues par la police pour avoir protesté contre

- 5 <https://www.theguardian.com/world/2019/jan/20/spice-girls-comic-relief-tshirts-made-bangladesh-factory-paying-staff-35p-an-hour>
- 6 <https://www.theguardian.com/world/2019/jan/20/spice-girls-comic-relief-tshirts-made-bangladesh-factory-paying-staff-35p-an-hour>

leurs conditions de travail⁷. Ces exemples illustrent l'ironie de certaines entreprises surfant sur la vague du féminisme à des fins commerciales, tout en exploitant les femmes au bas de leurs chaînes de production en se targuant de les « autonomiser » économiquement. Cette approche utilitariste du travail des femmes par le secteur privé et par les institutions financières internationales qui promeuvent de plus en plus l'égalité des genres comme outil de croissance économique ignore souvent les causes structurelles de l'inégalité économique et sociale des femmes et les violations des droits humains que l'économie mondiale leur inflige⁸.

La place des femmes en bas des chaînes de valeur internationales et souvent dans les emplois les plus précaires n'est qu'un exemple parmi d'autres des impacts différenciés de l'économie sur les hommes et les femmes. En effet, les impacts des politiques économiques néolibérales et extractivistes comme paradigme dominant de croissance économique, notamment en matière de commerce international, d'austérité et de fiscalité, ne sont pas neutres du point de vue du genre. Ces politiques créent, accentuent et perpétuent des inégalités qui affectent d'ordinaire les femmes⁹. Les femmes qui subissent des formes multiples et croisées de discrimination en raison de leur statut socioéconomique, de leur âge, de leur classe, de leur race, de leur orientation sexuelle ou de leur statut de migrantes, entre autres considérations, souffrent d'autant plus des effets discriminatoires cumulatifs de ces politiques.

7 <https://www.dailymail.co.uk/news/article-2817191/62p-HOUR-s-women-sleeping-16-room-paid-make-Ed-Harriet-s-45-Feminist-Looks-Like-T-shirts.html>; <https://www.theguardian.com/sustainable-business/sustainable-fashion-blog/2014/nov/03/feminist-t-shirt-scandal-exposes-entire-system-exploitation-elle-whistles-fawcett-society>

8 <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/how-advancing-womens-equality-can-add-12-trillion-to-global-growth>; <https://www.brettonwoodsproject.org/2018/09/world-banks-role-crafting-neoliberal-hegemony-feminist-face/>

9 Rapport du Groupe de travail chargé de la question de la discrimination à l'égard des femmes dans la législation et dans la pratique, para. 26-31, A/HRC/26/39, 1er avril 2014, disponible à : <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Women/WGWomen/Pages/AnnualReports.aspx>;

Tel que soulevé par les économistes féministes depuis des décennies, le travail non-rémunéré des femmes sous-tend le système économique et absorbe considérablement les conséquences des crises et des politiques d'austérité¹⁰. Les coupes dans les services publics et notamment dans la santé se traduisent souvent, du fait de l'organisation des rôles sociaux entre hommes et femmes, par une augmentation du travail domestique non rémunéré effectué par les femmes pour pallier l'absence ou la réduction des services publics¹¹. Les femmes sont par ailleurs, dans de nombreux pays, surreprésentées comme employées du secteur public et principales bénéficiaires de prestations de protection sociale et souffrent donc de manière disproportionnée des coupes dans ces domaines¹².

Les zones économiques spéciales où sont appliquées des mesures d'incitation destinées à attirer les entreprises étrangères et à favoriser le commerce international ont également des impacts spécifiques de genre. En effet, les femmes constituent le plus gros, voire la totalité, de la main-d'œuvre dans ces zones franches où les conditions de travail sont particulièrement difficiles et où le droit du travail n'est généralement pas appliqué¹³. Les politiques commerciales agricoles ont également des implications importantes pour la subsistance et le droit à l'alimentation des femmes. En effet, la

10 Les effets de la dette extérieure et des obligations financières internationales connexes des États sur le plein exercice de tous les droits de l'Homme, en particulier des droits économiques, sociaux et culturels, paras. 16-23, disponible à : <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N18/229/05/PDF/N1822905.pdf?OpenElement>

11 idem; Voir aussi Rapport du Groupe de travail chargé de la question de la discrimination à l'égard des femmes dans la législation et dans la pratique, opcit

12 Les effets de la dette extérieure et des obligations financières internationales connexes des États sur le plein exercice de tous les droits de l'Homme, en particulier des droits économiques, sociaux et culturels, paras. 49-50, disponible à : <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N18/229/05/PDF/N1822905.pdf?OpenElement>

13 Les femmes dans le domaine des entreprises et des droits humains, État des lieux des sujets à porter à l'attention des États dans le processus de mise en œuvre des principes directeurs de l'ONU relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme, page 16. L'Institut Danois des Droits de l'Homme, disponible à : https://www.humanrights.dk/sites/humanrights.dk/files/media/dokumenter/udgivelser/hrb_2019/dihr_bhr_gender_mapping_fr_2018.pdf

libéralisation des marchés agricoles mondiaux a entraîné la baisse de compétitivité des produits agricoles produits au niveau local, souvent par les femmes. Ceci a favorisé la production de cultures d'exportation de grande envergure au détriment de l'agriculture de subsistance¹⁴.

C'est dans ce contexte macroéconomique que s'inscrivent les activités des entreprises mais ces activités se déroulent également dans des contextes politiques, économiques, juridiques, sociaux et culturels eux-mêmes façonnés par les rapports de genre et souvent discriminatoires à l'égard des femmes. C'est la raison pour laquelle les entreprises doivent s'assurer que leurs opérations, dans le contexte spécifique d'activité, ne causent ou ne contribuent pas à des violations des droits humains en prenant en compte l'impact spécifique que leurs opérations peuvent avoir sur les femmes.

La dimension de genre des violations de droits humains commises par les entreprises

Les effets négatifs des activités des entreprises sur les droits humains ne sont pas neutres du point de vue du genre; ces activités peuvent causer des préjudices spécifiques et une discrimination liés au genre ou renforcer les rôles et structures de genre préexistants au sein d'une communauté. Les effets négatifs des activités des entreprises sur les femmes se manifestent notamment par la ségrégation de genre au travail, des possibilités d'emploi moins nombreuses, des restrictions sociales représentant un obstacle à l'indépendance économique et la représentation disproportionnée des femmes dans des emplois informels et précaires¹⁵.

14 Idem

15 Comité des droits économiques, sociaux et culturels (CESCR) des Nations Unies, Observation générale n° 24 relative aux obligations des États au titre du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels dans le contexte des activités des entreprises, paragraphe 8, 23 juin 2017, E/C.12/GC/24, disponible en anglais sur : http://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolNo=E/C.12/GC/24&Lang=en.

Les femmes continuent par exemple à travailler au bas des chaînes de valeur et à être surreprésentées dans les secteurs de la confection textile notamment du fait de stéréotypes de genre selon lesquels les femmes seraient plus habiles de leurs doigts, dociles, flexibles et plus disposées à accepter des salaires bas¹⁶. Les femmes et les filles sont également confrontées à des impacts spécifiques résultant de changements socioéconomiques et environnementaux causés par les industries extractives, notamment par l'exploitation de mines. Les femmes sont en effet souvent responsables de la gestion de l'eau dans la communauté et sont particulièrement affectées par la perte ou la pollution de l'eau par des activités minières qui peuvent les forcer à devoir faire de longues distances pour avoir accès à l'eau, ce qui a des impacts sur leur sécurité et sur le temps alloué à d'autres activités telles que l'éducation des filles¹⁷. Les impacts environnementaux des activités d'entreprises minières causent aussi souvent des problèmes de santé pour les communautés, qui peuvent particulièrement affecter la santé reproductive des femmes et augmenter le temps que les femmes doivent passer à s'occuper des malades dans la communauté¹⁸.

Les évictions de la terre ou les déplacements de communautés de leurs terres ont également des impacts disproportionnés sur les droits des femmes. Elles sont en effet souvent exclues et marginalisées dans les processus de consentement préalable s'agissant d'acquisitions de

16 *Action-oriented research on gender equality and the working and living conditions of garment factory workers in Cambodia*, page 12, ILO Regional Office for Asia and the Pacific disponible à : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---sro-bangkok/documents/publication/wcms_204166.pdf

17 Pour un exemple de ces impacts, voir *Creating an international Gender and Peace agenda: Impact of Canadian mines in Latin America Extraterritorial obligations of Canada Shadow report to CEDAW 65th session, Women's International League for Peace and Freedom et Plataforma Internacional contra la Impunidad*, disponible en anglais à : https://wilpf.org/wp-content/uploads/2016/10/CEDAW-Canada-report_final.pdf; Le Rapporteur Spécial de l'ONU sur le droit à l'eau a notamment souligné que le temps passé par les femmes et les filles à collecter de l'eau a un impact majeur sur leurs droits, notamment le droit au travail et à l'éducation, voir A/HRC/27/55, 30 June 2014

18 Idem;

terres par des entreprises¹⁹. Le désavantage social des femmes du fait de discriminations à leur encontre, leur niveau souvent plus faible d'alphabétisation, et l'absence de droits fonciers formels peut affaiblir la capacité des femmes de revendiquer leurs intérêts et leurs droits dans la gestion et l'attribution de terres²⁰. Par exemple, des femmes autochtones Lihir en Papouasie-Nouvelle-Guinée ont perdu, à la suite de négociations avec une entreprise minière, leurs droits traditionnels et matrilineaires à la terre du fait de l'absence d'information fournie aux femmes pendant le processus de négociation²¹. Les déplacements forcés et les réinstallations de la communauté Lihir ont également résulté en une perte de statut des femmes qui étaient traditionnellement en charge de la production de nourriture, ce qui a augmenté leur dépendance des denrées alimentaires importées et leur appauvrissement²².

Enfin, la migration de centaines, voire de milliers d'hommes, vers les sites de construction puis leur départ modifie complètement la vie des femmes et des filles et peuvent causer une augmentation du harcèlement sexuel et de la prostitution forcée²³. La militarisation et la sécurisation qui accompagne souvent ces sites, y compris par l'emploi d'entreprises de sécurité privée, ont également des impacts particuliers sur la mobilité et la sécurité des femmes et des

filles et ont parfois causé de graves violations des droits humains touchant exclusivement des femmes, dont des meurtres, des actes de torture, des viols et des violences sexuelles commis par des membres des forces de sécurité²⁴.

Quelle responsabilité pour les violations des droits des femmes commises dans le cadre d'activités d'entreprises?

Cadre international juridique pertinent sur les droits humains des femmes et les activités des entreprises

Le droit international des droits humains établit l'obligation des États de garantir que les femmes exercent leurs droits économiques et sociaux sur un pied d'égalité avec les hommes et ne souffrent d'aucune forme de discrimination. La Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes et le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels sont les principaux instruments internationaux relatifs aux droits humains qui garantissent ces droits. La Convention impose aux États l'obligation générale d'éliminer la discrimination à l'égard des femmes sous toutes ses formes y compris lorsqu'elle résulte d'actes d'entreprises et de leurs activités hors des frontières de l'État²⁵. Le Pacte, quant à

¹⁹ Les femmes dans le domaine des entreprises et des droits humains, Etat des lieux des sujets à porter à l'attention des États dans le processus de mise en œuvre des principes directeurs de l'ONU relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme, page 32, L'Institut Danois des Droits de l'Homme, disponible à : https://www.humanrights.dk/sites/humanrights.dk/files/media/dokumenter/udgivelser/hrb_2018/dihr_bhr_gender_mapping_fr_2018.pdf

²⁰ Idem

²¹ Shadow report to the 70th Session of CEDAW Review of Australia Extraterritorial Obligations, HELP Resources Inc., Voice for Change Inc., Bougainville Peoples Research Centre and Hela Women Never Give Up - together with Development Alternatives With Women for a New Era (DAWN), page 11, available at: https://tbinternet.ohchr.org/Treaties/CEDAW/Shared%20Documents/AUS/INT_CEDAW_NGO_AUS_31452_E.pdf

²² Idem

²³ Rapport du Groupe de travail chargé de la question de la discrimination à l'égard des femmes dans la législation et dans la pratique, para. 72, A/HRC/26/39, 1er avril 2014, disponible à : <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Women/WGWomen/Pages/Annualreports.aspx>

²⁴ Pour un exemple de ces impacts, voir Creating an international Gender and Peace agenda: Impact of Canadian mines in Latin America Extraterritorial obligations of Canada Shadow report to CEDAW 65th session, Women's International League for Peace and Freedom et Plataforma Internacional contra la Impunidad, disponible en anglais à : https://wilpf.org/wp-content/uploads/2016/10/CEDAW-Canada-report_final.pdf; Voir aussi ActionAid South Africa (2017) Living next to the mine: Women's struggles in mining affected communities, http://www.actionaid.org/sites/files/actionaid/living_next_to_the_mine_womens_struggles.pdf; Rapport du Groupe de travail chargé de la question de la discrimination à l'égard des femmes dans la législation et dans la pratique, para. 72, A/HRC/26/39, 1er avril 2014, disponible à : <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Women/WGWomen/Pages/Annualreports.aspx>

²⁵ Articles 2 et 3, Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, disponible à : <https://www.ohchr.org/fr/professionalinterest/pages/cedaw.aspx> Recommandation générale no 28 concernant les obligations fondamentales des États parties découlant de l'article 2 de la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, para. 36.

lui, interdit la discrimination fondée sur le sexe et garantit l'égalité dans la jouissance de tous les droits économiques, sociaux et culturels²⁶. Le Pacte reconnaît aussi les droits au travail, à des conditions de travail justes et favorables, à la sécurité sociale, à un niveau de vie suffisant et à l'éducation ainsi que le droit de se constituer en syndicat. Le cadre juridique international relatif aux droits humains est complété par des conventions clés de l'Organisation internationale du Travail, comme les conventions no 100 (égalité de rémunération), no 111 (discrimination en matière d'emploi et de profession), no 156 (travailleuses ayant des responsabilités familiales), no 183 (protection de la maternité) et no 189 (travailleuses et travailleurs domestiques).

Malgré ce régime, l'intégration des droits des femmes et d'une analyse de genre dans les cadres pertinents s'agissant des entreprises et des droits humains reste faible. En effet, les Principes directeurs de l'ONU relatifs aux entreprises et aux droits humains qui clarifient la mise en œuvre des obligations des États s'agissant des entreprises et des droits humains ne prennent pas en compte de manière suffisante la dimension de genre, bien qu'ils indiquent la nécessité pour les entreprises d'identifier et d'évaluer les risques avérés ou potentiels sur les droits humains, la consultation des groupes potentiellement affectés et l'évaluation du contexte des droits humains en donnant une attention spéciale aux individus ou aux groupes qui font face à un risque élevé de vulnérabilité ou de marginalisation²⁷. Les législations nationales pertinentes en matière d'entreprises ou droits humains, telles que la loi sur le devoir de vigilance en France qui impose aux sociétés-mères de prendre des mesures de vigilance

raisonnables, propres à identifier les risques et à prévenir les atteintes graves envers les droits humains, ne prennent pas en compte cet aspect²⁸. En outre, des analyses des plans nationaux de mise en œuvre des Principes directeurs démontrent que ces plans n'intègrent pas d'analyse de genre des risques et des impacts spécifiques des activités des entreprises sur les droits des femmes²⁹.

L'analyse de genre est essentielle dans tout futur instrument international réglementant les activités des entreprises et les droits humains

Le droit international des droits humains ne prévoit pas comment les entreprises seront tenues responsables des violations liées à leurs activités transfrontalières et les cadres et principes existant de soft law n'assurent pas un accès effectif à la réparation et à la justice. Le 26 juin 2014, le Conseil des droits de l'Homme de l'ONU a adopté la Résolution 26/09 qui mandate un groupe de travail pour élaborer un instrument international juridiquement contraignant pour réglementer, dans le cadre du droit international relatif aux droits humains, les activités des entreprises transnationales et autres entreprises³⁰. Ceci a ouvert des discussions en vue de la négociation d'un instrument juridique

28 Loi n° 2017-399, 27 March 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre; Gender-responsive due diligence for business actors: human rights-based approaches, Joanna Bourke Martignoni, Elizabeth Umlas, December 2018, Academy Briefing no 12, Geneva Academy, page 20 à 25, disponible en anglais à: <https://www.geneva-academy.ch/joomlatools-files/docman-files/Academy%20Briefing%2012-interactif-V3.pdf>

29 GADN and CORE, Why National Action Plans on Business and Human Rights Must Integrate and Prioritise Gender Equality and Women's Human Rights, supra fn 22, p 3; The Danish Institute for Human Rights (DIHR), 'Women in Business and Human Rights: A Mapping of Topics for State Attention in United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights Implementation Processes', consultation draft, September 2018

30 Résolution adoptée par le Conseil des droits de l'homme 26/9 Elaboration d'un instrument international juridiquement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme, disponible à: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G14/082/53/PDF/G1408253.pdf?OpenElement>

16 décembre 2010, CEDAW/C/GC/28, disponible à: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G10/472/61/PDF/G1047261.pdf?OpenElement>

26 Articles 2 et 3, Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels, disponible à: <https://www.ohchr.org/fr/professionalinterest/pages/cescr.aspx>

27 Principes directeurs de l'ONU relatifs aux entreprises et aux droits humains, voir commentaires des Principes généraux et principes 8, 12, 18, 20 disponible à: https://www.ohchr.org/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_fr.pdf

des Nations Unies, contraignant pour assurer la protection des droits humains contre les activités des entreprises transnationales et des autres entreprises.

Depuis 2015, des négociations annuelles ont eu lieu à Genève auxquelles les États Membres, ainsi que les organisations de la société civile avec un statut ECOSOC, peuvent assister. Un premier projet de texte a été discuté lors des négociations de l'année 2018, du 15 au 19 octobre³¹. Les prochaines négociations se tiendront en octobre 2019 sur une nouvelle version du projet de traité. Une coalition d'organisations féministes appelée « *Feminists for a Binding Treaty* », dont *Women's International League for Peace and Freedom* est un membre actif, s'est ralliée depuis le début du processus autour de demandes visant à assurer l'intégration d'une analyse de genre dans le projet de traité³². Ces demandes s'articulent autour de trois problématiques que le traité doit intégrer³³ :

1. Des évaluations obligatoires de l'impact selon le genre. Le traité doit exiger que toutes les mesures préventives telles que les procédures relatives à l'obligation de diligence soient complétées par une évaluation de l'impact de genre fondée sur les droits humains. Les évaluations d'impact devraient être menées avec la participation significative des femmes des communautés affectées, notamment dans la conception et la définition de la portée des évaluations d'impact, et devraient être rendues publiques et accessibles. Il est nécessaire d'indiquer explicitement que les évaluations

d'impact sur le genre doivent être effectuées par une entité indépendante choisie ou convenue par les communautés et les femmes auprès desquelles les informations seront recueillies, dans un processus de consentement préalable, libre et éclairé.

2. Des mécanismes de justice et de recours sensibles au genre. Les titulaires de droits doivent être placés au centre de tout mécanisme de réparation convenu en précisant que les femmes, en particulier celles appartenant à des groupes marginalisés, doivent être consultées de manière significative dans la création, la conception, la réforme et le fonctionnement des mécanismes de réparation. Les États doivent s'engager à prendre des mesures positives pour garantir aux femmes un accès effectif et sans discrimination aux recours. Afin d'éliminer les obstacles à l'accès à la justice et à des recours efficaces, y compris par les femmes, le traité doit également définir clairement la dimension extraterritoriale de l'obligation des États d'assurer l'accès à la justice et à des recours pour les victimes de violations commises hors de leur territoire.

3. Le respect, la protection et un environnement favorable aux défenseur.es des droits humains. Le traité doit inclure un langage fort et clair sur la protection de tous les titulaires de droits lésés par des activités d'entreprises ou de ceux.celles qui dénoncent les abus des entreprises, y compris les défenseur.es des droits humains et les lanceur.euse.s d'alerte. Ces mesures doivent prendre en compte les risques et impacts liés au genre et à l'identité des femmes défenseures des droits humains, telles que les femmes autochtones et LGBTQI+, et également des femmes migrantes et réfugiées.

Beaucoup d'États se sont engagés à donner la priorité à l'égalité des genres notamment en vertu de l'Objectif de Développement Durable 5³⁴.

31 Legally binding instrument to regulate, in international human rights law, the activities of transnational corporations and other business enterprises zero draft, 16.7.2018, <https://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session3/DraftLBI.pdf>

32 <https://wilpf.org/mobilising-for-a-gender-sensitive-treaty-on-business-and-human-rights/>; <https://wilpf.org/events/a-feminist-approach-to-the-binding-treaty/>; <https://www.business-humanrights.org/en/justice-not-%E2%80%9Cspecial-attention%E2%80%9D-feminist-visions-for-the-binding-treaty/>; https://www.etoconsortium.org/nc/en/404/?tx_drblob_pir%5BdownloadUId%5D=223;

33 Pour plus d'informations sur les demandes spécifiques, voir: https://wilpf.org/wp-content/uploads/2017/10/FR_Jt-statement-gender-into-the-treaty-October-2017.pdf

34 <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/gender-equality/>

Cependant, ces ambitions ne se réaliseront pas tant que les violations des droits des femmes par les entreprises et dans la sphère économique resteront ignorées. Pour poursuivre des changements structurels en matière d'égalité des

genres, les États doivent assurer la responsabilité et régler efficacement l'impact des entreprises sur les droits humains au travers d'un instrument contraignant intégrant pleinement une analyse de genre.



Syndicats, commerce et traités, quelles mobilisations et solidarités ?

Par **Thomas MIESSEN**, CSC, Service des relations internationales et européennes (SRIE)

Bruxelles, quartier européen. C'est ici que beaucoup de choses se passent par rapport à la politique commerciale : des réunions de lobbyistes avec la Commission - souvent déjà bien avant le début des négociations commerciales -, des négociations de traités commerciaux que l'Union négocie au nom des UE28 avec des pays ou régions tiers, la présentation des accords conclus ou leur approbation par le Conseil et par la Commission commerce du Parlement européen. Où est l'action syndicale lors de ces étapes ? Et comment s'impliquer dans ces combats, comme affilié.e, militant.e ou permanent.e syndical.e quand le travail décent ou les droits sociaux sont en jeu? Une tentative de réponse.

Les impacts des traités

Les conséquences d'un traité pour les travailleuses et travailleurs peuvent être multiples. Elles peuvent concerner l'emploi (nombre, qualité, ...), les salaires, le droit du travail, ..., ou l'État, aussi bien comme régulateur que comme opérateur (et donc employeur), ou encore l'économie dans son ensemble (croissance, ...). Les traités peuvent renforcer certains acteurs, avant tout les multinationales et les investisseurs, et en défavoriser d'autres, comme les travailleurs, le citoyens, ... et leur action collective. Cette question des impacts potentiels de traités futurs n'a pendant longtemps pas représenté un grand enjeu de débat public en Europe. Cela a changé, depuis la polémique autour des bénéfices potentiels du traité transatlantique (TTIP) et l'affaire du CETA. Depuis lors, le simple ruissellement de supposés gains de croissance par ces traités est très contesté. Pierre Kohler, chercheur à l'université TUFTS aux États-Unis dénonce, en marge d'une audition au Parlement wallon sur le CETA, que les modèles standards et orthodoxes « souffrent d'une hémiplegie volontaire les condamnant à ne voir que les gains et à ignorer les coûts de la libéralisation »¹.

Soucieux d'une approche non idéologique et la plus factuelle possible, les études comme celles de Pierre Kohler sont des clés pour approfondir les enjeux questions de l'impacts des accords commerciaux futurs pour les organisations syndicales et pour d'autres acteurs de la société civile, afin d'avoir des analyses intégrant des aspects de coûts. Comme il s'agit d'impacts futurs, ce sont les compétences d'analyse et de prospective, économiques et juridiques, au niveau macro, qui sont requises, fort éloignées de l'expérience immédiate sur le lieu du travail. Cela complique l'analyse et la sensibilisation pour des organisations comme les syndicats : quand il y a déjà de nombreux problèmes syndicaux à résoudre au quotidien, dans l'entreprise, dans le secteur, il est moins évident de s'impliquer dans l'analyse et des débats plus globaux, surtout par rapport à des impacts potentiels futurs.

Listes négatives et marchés publics

Même si, de manière générale, il y a plus de débats sur les conséquences des traités

¹ <http://www.econospheres.be/CETA-ses-consequences-sur-l-emploi>

tés, beaucoup d'aspects restent encore très peu approfondis, concernant notamment les risques de libéralisation des marchés publics, les listes négatives²,... Quels sont les gouvernements et parlements d'Europe qui les ont thématiques par le passé, dans le contexte du CETA ou du JEF-TA? Un grand travail d'analyse et d'audition comme celui effectué en Région Wallonne reste hélas l'exception en Europe. De nombreux partis nationaux ou régionaux mettant en avant la souveraineté sont demeurés muets sur ces questions et ont voté sans questionnement des accords commerciaux, comme ce fût le cas de la N-VA pour le CETA. Pour permettre un débat plus qualifié sur ces impacts potentiels, une autre approche des parlements et d'autres institutions seraient pourtant nécessaires, sur base de modèle comme celui des Nations-Unies.

2 <https://www.cncd.be/note-politique-CETA-protection-sociale>
<https://www.cncd.be/JEFTA-anatomie-de-l'accord-de>

Commerce et organisation syndicale au niveau européen et international

Les organisations syndicales européennes et internationales, au niveau interprofessionnel (CSI - CES) et au niveau sectoriel, essayent un maximum d'intégrer les enjeux de politique commerciale. Mais, en amont des processus de négociations, des analyses approfondies sur les impacts potentiels de tel ou tel traité ne sont pas une priorité car cela mobiliserait de nombreux moyens de recherche dont les organisations ont besoin par ailleurs.

Les organisations syndicales européennes et internationales ont avant tout concentré leurs efforts sur la définition de stratégies propres par rapport à la politique commerciale en général, comme le montre une série de texte centraux ou un regard sur les résolutions de congrès européen ou internationaux. (cf. encadré ci-dessous)

Positions syndicales européennes sur les questions commerciales

- **Pour une politique européenne progressiste en matière de commerce et d'investissement** : cette résolution fondamentale de la CES de 2017 est « articulée autour de la création d'emplois décents, de la protection des droits fondamentaux et des intérêts des travailleurs. » Elle appelle à ce que la politique commerciale future s'inscrive « dans le cadre d'une nouvelle politique économique et industrielle européenne plus large » (...) « au service d'objectifs prioritaires tels que le travail décent, la cohésion sociale, l'égalité et le développement durable. ». Le texte aborde notamment la question des règlement des différends et la CES s'y oppose au projet d'une Cour européenne d'investissement.
- **Pour un autre traité** : De même que de nombreuses ONG, la CES soutient et promeut l'idée d'un « Traité des Nations Unies sur les Sociétés Transnationales ». Elle souhaite « un traité fort qui puisse effectivement ouvrir la voie au plein respect de l'État de droit dans les activités transnationales des acteurs financiers et économiques et réaffirme la priorité du respect des droits de l'homme et de l'intérêt général sur les règles qui protègent les intérêts des entreprises privées. Cela implique l'élimination de l'asymétrie normative causée par les dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États et les tribunaux d'arbitrage, ainsi qu'une nouvelle approche réglementaire plus stricte des obligations des STN d'une manière qui renforce le devoir des États de protéger les droits de l'homme.²»
- **Pour le travail décent dans les filières** : les fédérations syndicales sectorielles européennes et internationales mènent un travail concret dans les filières. L'étude récente de la KULeuven pour la CSC fait un état des lieux de la question.³
- **Pour des instruments de défense commerciale** : c'est surtout la fédération européenne de l'industrie, Industriall Europe⁴, qui suit cet aspect de la politique commerciale sur les mesures antidumping, antisubventions ou de sauvegarde, pour éviter que des importations faisant l'objet d'échanges déloyaux, ainsi que des modifications spectaculaires des flux commerciaux, ne nuisent aux travailleurs de l'industrie.
- **Pour un chapitre de développement durable contraignant pour chaque accord**, qui mette les normes sociales à la Une. Une position spécifique existe sur le sujet⁵, la CES y « regrette profondément que la Commission ait écarté la possibilité d'introduire un mécanisme de sanction économique en cas de violation persistante des droits du travail dans les accords commerciaux de l'UE, comme l'a proposé de manière constante la CES depuis de nombreuses années⁶».

1. <https://www.etuc.org/fr/document/resolution-de-la-ces-pour-une-politique-europeenne-progressiste-en-matiere-de-commerce-et>
2. <https://www.etuc.org/fr/document/position-de-la-ces-sur-un-traité-des-nations-unies-sur-les-societes-transnationales>
3. https://hiva.kuleuven.be/en/research/rg-sustainable-development/global-development/projects/HRDD_report_HIVA
4. <https://news.industriall-europe.eu/>
5. <https://www.etuc.org/fr/node/16651>
6. Ibidem

Ces positions sont importantes en soi, mais l'agenda de politique commerciale est néanmoins déterminé par des négociations bilatérales concrètes. A ce niveau, les organisations syndicales essaient de suivre, dès leur début, les processus de ces négociations concrètes au niveau européen. La priorité est alors à l'organisation concrète avec les syndicats du pays ou de la région tiers.e avec lequel l'UE négocie, incluant un positionnement conjoint, pour pouvoir définir ensuite des actions et implications spécifiques pour tout le processus. Là où les travailleurs, leur environnement, les droits humains, ... , sont en danger ou insuffisamment promus, les syndicats initient ou participent à des alliances.

Les sites de la CES et de la CSI recensent l'ensemble de ces positionnements en Anglais, parfois en Français. Les pages Facebook et Twitter sont utilisées à de moments spécifiques des négociations, pour adresser des messages aux politiques et aux membres.

Plateforme commerce et développement durable au niveau belge

Au niveau belge, la CSC, la FGTB et la CGSLB œuvrent, au sein de la société civile, de manière intégrée sur ces enjeux commerciaux, depuis que des coalitions larges d'acteurs s'étaient formés contre les projets de TTIP et CETA. Sous impulsion des couples de coopération de développement, les syndicats, les mutualités, les ONG, ..., ce sont mis ensemble pour construire une plateforme « commerce et développement durable » qui traite de l'ensemble de ces questions. Leur position sert à beaucoup de moments pour les inputs syndicaux belges au niveau européen, tout comme les positionnements syndicaux internationaux ou européens peuvent aussi être très utiles au niveau belge.

Dernière position en date, la plateforme belge appelle « *les élus à s'engager pour un modèle commercial juste et durable, à refuser en l'état la ratification (du CETA), la signature et la négociation sur base du mandat actuel de ces traités.* »³ Elle appelle « *aussi à soutenir*

le traité en négociation à l'ONU pour qu'il assure le respect des droits humains, sociaux, environnementaux et de santé, par les firmes transnationales et l'insertion dans les traités de Commerce de mécanismes de plaintes et sanctions efficaces en cas de violations des normes internationales du travail. »⁴ Elle appelle « *les partis politiques à s'engager à inclure ces priorités à leurs programmes électoraux pour 2019* »⁵. Enfin, elle appelle « *les citoyens à se tenir prêts à se remobiliser au cas où l'appel ci-dessus ne serait pas entendu.* »⁶

Perspectives

La politique commerciale reste potentiellement très présente dans le débat public en 2019. Non seulement par la place qui lui est accordée dans le débat préélectoral, mais également dans le contexte des discussions sur le BREXIT et sur un projet de nouveau traité transatlantique.

« *Pour l'ensemble des syndicats d'Europe, il est clair que nous nous opposerions à tout accord en vue d'un futur partenariat UE-Royaume Uni axé uniquement sur le commerce, sans une forte dimension sociale. Le nouvel accord doit prévoir des droits de travail renforcés et une protection pour les citoyens de l'UE* », tel est le positionnement syndical pour les négociations pour l'accord futur qui suivra la période de transition et la sortie du Royaume Uni de l'UE..

Ici comme pour les négociations avec les États-Unis qui auront cette fois-ci lieu avec des autorités ouvertement antisyndicales, antieuropéennes, anti-développement durable, ..., l'action syndicale récente par rapport à ces traités peut fournir quelques orientations :

- La complexité et la densité des enjeux rend un travail d'éducation permanente approfondi sur ces enjeux nécessaire,
- La complexité et la densité des enjeux requiert une information de qualité à diffuser également sur les réseaux sociaux,
- Des actions électroniques, visant l'interpellations de responsables politiques, en amont de décisions peuvent avoir un impact important et peuvent très être mobilisatrices,

4 Ibidem

5 Ibidem

6 Ibidem

3 <https://rdrv.ms/w/s!AuN7klvJ3Px4gox-fwlSGK98JMcK>

- Une action syndicale plus intégrée, reliant davantage les dynamiques de lobbying, à l'action de terrain, de formation, ... est utile,
- Une coordination stratégique au niveau européen et international est centrale mais elle ne doit surtout ne pas freiner la créativité de l'action décentralisée,
- Le travail avec d'autres acteurs d'une société civile consciente des impacts sociaux et écologiques est crucial. Chacun a ses spécificités et modes d'actions, mais le travail en coalition et plateforme est catalyseur d'action,
- Un travail d'accompagnement des négociations - le plus proche possible - est central. Les parlements peuvent jouer un rôle autrement important pour garantir le contrôle démocratique de ces politiques, non seulement au parlement européen, mais aussi les parlements nationaux, régionaux, ...

Une série de sites peuvent être clefs pour l'action, d'abord pour s'informer et pour suivre l'actualité, ensuite pour relayer ces informations dans les comités, pour participer aux actions électroniques et pour s'impliquer dans les dynamiques d'actions annoncées.

Il s'agit avant tout des sites suivants

- <https://www.cncd.be/-commerce->
- https://twitter.com/ttip_be
- <https://www.etuc.org/fr/theme/commerce-cooperation-internationale-au-developpement-reseau-syndical-de-cooperation-au>
- https://twitter.com/etuc_ces
- <https://www.ituc-csi.org/economie-mondiale-33>
- <https://www.equaltimes.org/economy-2636>

8 Conclusions

Christian Kunsch, président du MOC

Les journées d'étude du CIEP s'inscrivent dans une démarche d'Education permanente, d'information et de formation qui met en pratique le « Voir-Juger-Agir ». L'objectif de ces rencontres est d'enrichir notre compréhension des enjeux d'une problématique afin d'être mieux outillé pour agir.

Merci à Zoé et Mario pour la préparation de cette journée.

Nous avons pu mesurer aujourd'hui encore la complexité des enjeux - des traités commerciaux en l'occurrence - au travers des interventions dont celle de Thomas Miessen.

Le thème abordé aujourd'hui concerne les traités commerciaux dits « de libre échange » dont nous mettons en doute qu'ils soient réellement des libres partenariats. Nos constats nous amènent à parler de relations de domination, d'impérialisme, de néolibéralisme, même si fondamentalement, les traités sont indispensables pour réguler les échanges commerciaux, afin de lutter contre les conflits, les guerres qui résultent de la volonté de domination et d'accaparement des ressources.

Virginie Delvaux, la directrice du CIEP, a très bien campé le décor en introduction. « Les accords de libre-échange sabotent la démocratie, c'est-à-dire les principes démocratiques de notre société et les démarches citoyennes ». Les traités commerciaux vont à l'encontre des droits humains, ils perpétuent les dominations, accroissent les inégalités et permettent aux entreprises de contourner les lois et les législations nationales et internationales par ex., le lobbying auprès des autorités publiques, l'intimidation, la confiscation

du débat démocratique. L'enjeu est de renverser le rapport de force favorable au capitalisme au détriment des droits humains et de rester mobiliser, voire de se remobiliser après des victoires parfois partielles, contre le CETA, par exemple.

Nous voyons que les accords commerciaux sont tentaculaires et engendrent la dérégulation. Ils touchent aux questions centrales de notre vie, ils ont un impact important sur notre quotidien, sur l'ensemble des aspects de notre vie. Citons comme enjeux importants :

- le développement juste et équitable
- les droits sociaux, le travail décent, la protection sociale pour toutes et pur tous
- le respect de l'environnement
- la question migratoire
- la place et les droits des femmes dont Tessa Cerisier nous a parlé
- des droits démocratiques fondamentaux
- une fiscalité juste qui inclue une contribution des entreprises multinationales
- la protection des services publics, des initiatives économiques locales
- ...

Concernant ces différents enjeux, les présentations et les échanges de cette journée ont été riches et intéressants grâce notamment à la dynamique créée par les interventions des discutants qui ont approfondi les présentations des différent-e-s orateur-ric-e-s. Nous attendons vos commentaires dans l'évaluation au sujet de cette introduction des discutants. Le propre d'une journée d'étude est d'ouvrir la porte à de nouvelles discussions, à approfondir les exposés et

échanges, à alimenter les réflexions des groupes de travail dont le GT international du MOC. Cette journée ne dérogera pas fort heureusement à cette règle. En rappelant la philosophie de l'Éducation permanente, c'est non seulement le « Voir et le juger », mais également l'importance de l'« agir » qu'il faut souligner. Notre volonté de changement doit se traduire en action. Durant l'après-midi, plusieurs organisations ont témoigné de leurs initiatives locales, nationales, internationales ; sur le terrain féministe, syndical,...

Nous avons également analysé la mobilisation contre le traité du CETA et son impact. Nous avons pu engranger une victoire majeure même si elle n'est pas définitive - c'est l'histoire du verre à moitié plein et à moitié vide. Le combat contre le CETA a ébranlé la certitude qu'animait beaucoup de dirigeants que les traités pouvaient être ratifiés sans débat ni réaction de la population. La mobilisation a été significative et a couvert un front très large d'organisations et de mouvements sociaux, environnementalistes, mutualistes, agricoles, ..., sans oublier les organisations syndicales en front commun qui conservent quoiqu'en disent leurs détracteurs, une forte capacité de mobilisation.

Cette mobilisation très importante et très large, a forcé le débat politique surtout en Région Wallonne. L'Union fait vraiment la force. Retenons qu'il a fallu beaucoup de temps, de multiples séances d'information, de sensibilisation, de conscientisation, une créativité et une diversification des actions pour atteindre un tel résultat de mobilisation.

Etienne Lebeau a insisté sur la nécessaire remobilisation non seulement pour bloquer définitivement le CETA, mais également pour contrer les aspects néfastes des autres traités en négociation, dont le mécanisme néfaste ISDS de traitements des plaintes des entreprises contre les états devant des tribunaux spéciaux.

N'oublions pas de replacer cette journée d'étude dans la préparation des échéances électorales importantes à venir, car nous avons en point de mire les élections régionales, fédérales et européennes de mai 2019.

Le MOC a adopté 11 revendications prioritaires et basculantes dont une prolonge la

réflexion de cette journée « Assurer un travail décent et une protection sociale pour toutes et tous partout dans le monde ». Santiago Fischer de Solidarité Mondiale qui en a été le rédacteur, nous l'a présentée en insistant sur la nécessité d'élaborer un traité international contraignant pour y parvenir.

Je tiens à souligner l'action de Solidarité Mondiale, l'ONG du MOC, de Beweging et des organisations constitutives. Solidarité Mondiale a été présente dans la lutte contre le CETA. Actuellement, l'ONG participe activement à la campagne « Vêtements Clean » après avoir mené des campagnes pour la « Protection sociale pour toutes et tous », pour le « Travail décent », la « Justice migratoire », sans oublier celle concernant l'importance des mouvements sociaux.

Solidarité Mondiale a comme projet politique d'impliquer les populations du Sud. L'intervention d'Angela Ocampo Carvajal sur le point de vue des Andes sur les traités commerciaux a d'ailleurs souligné cette importance de travailler avec les populations du Sud. Arnaud Zacharie, du CNCD-11.11.11, en abordant notamment l'enjeu du transfert des connaissances et des technologies au Sud, s'est aussi inscrit dans cette philosophie d'action politique.

C'est certain, nous reparlerons encore des enjeux traités internationaux qui portent gravement atteinte aux principes démocratiques de notre société et aux démarches citoyennes. Nous nous sommes donnés comme mission de lutter contre les dominations dont l'impérialisme afin de retrouver la maîtrise des éléments qui conditionnent notre qualité de vie.

Notons que la prochaine semaine sociale d'avril 2019 traitera du thème des TRANSITIONS, thème complémentaire à celui abordé aujourd'hui. Nous n'oublierons pas aussi la nécessité de réenchanter un large mouvement collectif, seul capable d'inverser le rapport de force. Le MOC changera de présidence début 2019 avec la prise de fonction d'Ariane Estenne. Nul doute qu'elle insufflera une nouvelle énergie pour redynamiser l'action de notre mouvement.

Bon vent à la nouvelle présidente, ainsi qu'à vous toutes et à tous et merci pour votre engagement et le chemin parcouru ensemble.

Avec le soutien



de Mouvement Social, scrl

Editeur responsable : Virginie DELVAUX, chaussée de Haecht, 579 - 1030 Bruxelles -