

sommaire

1 > Les activités des sociétés transnationales

page 3

2 > Big Pharma

page 8

3 > Besoin d'un cadre légal d'accumulation

page 10

4 > La ZLEA: vers une libéralisation extrême

page 15

5 > AGCS: quelle portée à l'autorité gouvernementale

page 18

6 > OMC: la soumettre ou la démettre

page 22

Commerce international & OMC



édito

? OMC

En dépit des promesses d'améliorer le système faites à la fin de la Conférence ministérielle de Seattle pour répondre à la crise de légitimité de l'OMC, rien ne s'est fait. Les choses ont même empiré. Il est temps de faire reculer le pouvoir et l'influence de l'OMC. Les déficits en matière de démocratie, de transparence et de responsabilité de cette institution, qui est censée promouvoir le libre commerce, a dans les faits contribué seulement à concentrer les richesses entre les mains d'une minorité, à renforcer les inégalités au sein des pays et entre les pays, à appauvrir la majorité des peuples du monde, à déplacer les paysans et les travailleurs, plus particulièrement dans le tiers-monde, à encourager les modes de production et de consommation non durables. Des mobilisations auront lieu un peu partout dans le monde les 9 ou 10 novembre à l'occasion de la réunion ministérielle de Qatar. Des coalitions unitaires regroupant syndicats et organisations sont déjà au travail afin de préparer ces journées.

? Avertissement

Les documents publiés n'engagent pas l'association ATTAC. Ils peuvent représenter l'opinion de groupes thématiques, de groupes locaux, de personnes ou d'autres organisations. Il s'agit avant tout de pouvoir profiter des expertises et des travaux disponibles afin de construire, ensemble, cet autre monde possible, de nous réapproprier notre avenir. Ils ont tous été publiés sur le site Internet de l'association ou dans ses périodiques par courrier électronique.



attac

attac

association pour une taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens



attac

1 > Les activités des sociétés transnationales



Si l'influence du pouvoir économique sur le pouvoir politique est une constante de la société humaine depuis que le pouvoir économique existe, on note, au cours de ces dernières décennies, que l'énorme pouvoir accumulé par les sociétés transnationales dans tous les domaines (actuellement les STN influencent et modèlent les goûts, les habitudes, les comportements et les idées des êtres humains) a provoqué une nette avancée du pouvoir économique au détriment du pouvoir politique. Cela remet en cause la démocratie représentative et le rôle des institutions politiques, tant nationales qu'internationales, en tant que médiatrices - ou prétendues médiatrices - entre intérêts différents ou contradictoires.

Actes et conclusions du séminaire de Céligny (près de Genève) 4 et 5 mai 2001

Organisé par AAJ et CETIM

Publié en collaboration avec le CETIM

Centre Europe Tiers Monde - <http://www.cetim.ch/> - <http://www.cetim.ch/activ/activfra.htm>

Le document original se trouve à l'adresse suivante:

<http://attac.org/fra/toil/doc/cetim2.htm>

A. Introduction

1. L'activité des sociétés transnationales est dominée par un objectif fondamental: l'obtention d'un bénéfice maximum en un minimum de temps. Cet état de fait résulte d'une part, de la logique de la concurrence inhérente à l'économie capitaliste mondialisée et, d'autre part, de l'ambition illimitée de pouvoir et de richesse des principaux dirigeants des STN.

Cet objectif fondamental n'admet aucun obstacle, tous les moyens sont bons pour y parvenir depuis la violation des droits du travail, l'appropriation des connaissances qui sont par nature de caractère social, la corruption des élites politiques, intellectuelles et des dirigeants de la " société civile ", jusqu'au financement (avec l'appui logistique d'une grande puissance ou d'une autre) d'activités terroristes (groupes paramilitaires, mercenaires, milices privées et autres) de coups d'État et de dictatures sanguinaires.

De tels comportements entrent en contradiction avec le respect des droits humains en général y compris le droit à la vie, à la santé, à un travail digne librement choisi et bien rémunéré, à la communication, à une information objective et impartiale, etc., et violent le droit à la libre autodétermination des peuples.

2. Si l'influence du pouvoir économique sur le pouvoir politique est une constante de la société humaine depuis que le pouvoir économique existe, on note, au cours de ces dernières décennies, que l'énorme pouvoir accumulé par les sociétés transnationales dans tous les domaines (actuellement les STN influencent et modèlent les goûts, les habitudes, les comportements et les idées des êtres humains) a provoqué une nette avancée du pouvoir économique au détriment du pouvoir politique. Cela remet en cause la démocratie représentative et le rôle des institutions politiques, tant nationales qu'internationales, en tant que médiatrices - ou prétendues médiatrices - entre intérêts différents ou contradictoires.

Cela se reflète dans la tendance que les dirigeants des Etats et des organisations internationales inter-étatiques manifestent en choisissant délibérément de soumettre aux groupes économiques les plus puissants le pouvoir de décision et les fonctions inhérentes aux institutions politiques, sous le prétexte ou l'étiquette de la " participation de la société civile " et de ses " acteurs sociaux ". Cela permet à ces groupes, en particulier les grandes sociétés transnationales, de développer leur stratégie à l'échelle mondiale et d'influencer les orientations de politique en fonction de leurs propres intérêts.

La structure même de certains organismes internationaux, comme le Fonds Monétaire International, la Banque Mondiale et l'Organisation Mondiale du Commerce est conçue pour fonctionner au service desdits intérêts.

Une autre conséquence de la croissante hégémonie du pouvoir économique est la tentative de substitution de la fonction normative de l'Etat, par des réglementations et des régulations privées, codes de conduite volontaires, etc., qui manquent de trois éléments essentiels qui caractérisent les normes juridiques:

a) que le processus de leur élaboration et sanction est basée sur la Constitution ou la Loi fondamentale de l'Etat et que l'on presume qu'elles expriment la volonté des ci-

toyens (" les lois nous obligent parce qu'elles ont été admises par la volonté du peuple... le peuple dictera sa volonté par le suffrage " (Digeste romain, livre I, titre III, 32, par. I);

b) qu'elles sont obligatoires pour tous;

c) que leur violation ou inobservance entraîne une sanction émanant d'une juridiction judiciaire ou administrative.

Il est donc nécessaire de rétablir le rôle fondamental de la politique afin que tous les citoyens quelle que soit leur situation économique ou sociale, puissent intervenir avec des droits égaux à travers la démocratie représentative et participative, dans l'adoption de décisions, dans le contrôle de leur application et dans l'évaluation des résultats. Et il est également nécessaire de récupérer la primauté de la loi comme expression de la volonté populaire.

De même, il est nécessaire et urgent de procéder à la démocratisation des organisations internationales et d'assurer la transparence de leur fonctionnement.

B. L'encadrement juridique des sociétés transnationales

1. Les codes de conduite volontaires ne peuvent se substituer aux normes édictées par les organismes étatiques nationaux et inter-étatiques internationaux. Seules celles-ci sont de véritables règles juridiques, obligatoires par nature, et dont le non-respect entraîne une sanction.

De plus, l'expérience et les études réalisées indiquent que les codes volontaires sont incomplets, que leur application est aléatoire parce qu'elle ne dépend que de la seule volonté de l'entreprise et, qu'il n'existe pas de véritable contrôle extérieur indépendant.

Les codes de conduite volontaires sont des initiatives privées et, par conséquent, étrangères à l'activité normative des Etats et à l'activité normative (Conventions, Résolutions, Déclarations, etc.) ou initiative pour promouvoir des normes (Directives, Déclaration de Principes, etc.) des organismes internationaux inter-étatiques, dont les destinataires directs sont les Etats et seulement indirectement les particuliers.

Cependant, certains juristes pensent que le non-respect desdits codes de conduite volontaires pourrait être invoqué sur la base du principe selon lequel une obligation assumée unilatéralement est également exigible par un tiers intéressé. Ainsi, une entreprise qui affirme contrairement à la réalité qu'elle applique et respecte un code de conduite volontaire, pourrait être accusée de concurrence déloyale.

Il faut également prendre en compte que les codes de conduite obligatoires sont destinés à régir des questions spécifiques et non pas à suppléer les législations nationales qui doivent contrôler les conséquences générales et les effets indirects des activités des sociétés transnationales.

2. Il est donc indispensable d'adopter des principes pour l'encadrement juridique des sociétés transnationales partant de certaines prémices de base:

a) les communautés nationales et la communauté internationale sont des communautés juridiques de droit public, c'est-à-dire qu'elles sont construites sur des bases juridiques (normes nationales et internationales) qui, indépendamment du niveau de leur évolution et du fait qu'elles sont plus ou moins respectées, constituent la référence incontournable pour établir les règles du jeu de la vie en commun de l'humanité;

b) lesdites règles sont obligatoires pour les personnes

physiques et morales;

c) les sociétés transnationales sont des personnes morales et par conséquent, sujets et objets de droit. De ce fait, les règles juridiques sont également obligatoires pour elles;

d) les règles juridiques en vigueur sont également obligatoires pour les dirigeants des sociétés transnationales.

3. Il est indispensable de généraliser le principe de la responsabilité pénale des personnes morales. D'ailleurs, il fait déjà partie de plusieurs législations nationales et, de façon non contraignante, de la Convention des Nations Unies contre la criminalité internationale organisée (2000) et, de façon contraignante de la Convention pénale européenne sur la corruption (1999). Il faudrait également généraliser le principe de la double imputabilité, c'est-à-dire qu'est imputable d'une part la personne morale et d'autre part les personnes physiques (dirigeants de l'entité) qui ont pris ou permis la décision incriminée.

4. Il faut établir comment rendre effectif l'encadrement juridique des sociétés transnationales et de leurs dirigeants dans les règles nationales et internationales en vigueur afin qu'ils soient sanctionnés et condamnés à réparer le dommage causé en cas de non-respect ou de transgression de ces règles.

5. Il est également nécessaire de consolider et développer les règles spécifiques existantes se référant aux sociétés transnationales et de renforcer la législation contre les monopoles privés en prêtant une attention particulière aux services essentiels à la communauté et aux moyens et infrastructures de communication de masse. Et il est indispensable d'établir des codes de conduite obligatoires pour les sociétés transnationales, qui incluent la question du transfert de technologie.

6. Le problème de l'hétérogénéité, de la fragmentation et parfois de la contradiction entre les règles de droit international en vigueur dans différents domaines devient évident lorsque l'on aborde la question de l'encadrement juridique des sociétés transnationales. Pour atteindre, dans l'immédiat, un minimum de cohérence entre les instruments internationaux, il est indispensable d'établir une hiérarchie entre eux en partant du principe que doivent prévaloir l'intérêt général, le bien commun, les droits fondamentaux et la dignité des êtres humains dans un cadre de justice et d'équité qui ne reconnaisse pas de privilèges, avantages ou exceptions à certains acteurs sociaux en fonction de leur pouvoir économique politique ou social.

I Caractéristiques juridiques des sociétés transnationales

La société transnationale est une personne morale de droit privé ayant des activités dans différents Etats, mais un centre unique ou principal de décision.

Son caractère transnational n'autorise pas à la considérer comme une personne morale internationale, même si elle peut être un sujet de droit international comme les personnes physiques, comme l'admettent actuellement pour ces dernières la doctrine et la pratique internationales. En l'état actuel du droit international les seules personnes morales internationales sont les personnes de droit public: les Etats et les organisations inter-étatiques.

II. Caractéristiques économique-financières

Le caractère éparpillé et multiple des activités des sociétés transnationales, les constantes fusions-acquisitions et changements de nom, la difficulté qu'ont les consommateurs pour faire le lien entre un produit ou un service et une société déterminée, etc., sont autant d'éléments

concordants qui permettent à certaines personnes d'affirmer que l'actuel système économique est constitué d'un ensemble de phénomènes impossibles à localiser dans l'espace et le temps et que les sociétés transnationales n'existent pas en tant qu'entités réelles et concrètes représentatives du système.

Mais comme il a été dit dans l'introduction, les sociétés transnationales exercent une influence forte et concrète sur la vie sociale, économique et politique, ce qui constitue une preuve irréfutable du fait qu'elles ne sont pas des entités virtuelles. De plus, leurs principaux dirigeants ont des noms et des prénoms, ils apparaissent fréquemment dans les revues spécialisées, dans la chronique politique et aussi parfois dans la chronique judiciaire. Tout cela permet d'affirmer que la difficulté à visualiser les sociétés transnationales (difficulté qu'une étude en profondeur permet de surmonter) ne veut pas dire qu'elles n'existent pas.

Les sociétés transnationales jouent un rôle dans la production, dans le commerce, dans la recherche et dans les services - pratiquement dans toutes les sphères des activités humaines - et aussi dans la spéculation financière, directement avec leur propre capital ou, en acceptant que des investisseurs institutionnels gérant des fonds de pensions, des fonds de compagnies d'assurances, etc., investissent dans leur société. Ces investisseurs acquièrent ainsi le pouvoir d'intervenir dans les décisions de la société dans laquelle ils ont ainsi investi afin de veiller à ce que leur investissement produise le haut rendement espéré.

Les sociétés réalisent lesdites activités de façon séparée, conjointement ou alternativement. Dans leurs activités elles touchent différents territoires nationaux, modifiant rapidement et relativement souvent leurs lieux d'implantation ou d'investissement de capitaux en fonction de leur stratégie dont l'objectif est d'obtenir un bénéfice maximum (recherche de main d'œuvre meilleur marché, d'avantages fiscaux, de subventions étatiques, de proximité des sources de matières premières, de proximité du marché consommateur, de réglementations flexibles et/ou plus favorables, de hauts d'intérêts élevés pour leurs capitaux spéculatifs. etc.

Elles peuvent fonctionner avec une société mère et des filiales, constituer des groupes faisant partie d'un même secteur d'activité, des conglomerats ou coalitions ayant des activités variées, s'unifier par le moyen de fusion ou d'absorption ou constituer des ensembles financiers (holdings). Dans tous les cas (société mère/filiales, groupes, conglomerats, coalitions et holdings) les décisions les plus importantes sont centralisées.

Elles peuvent avoir leur domicile légal dans un ou plusieurs pays: dans celui du siège réel de l'entité mère, dans celui du siège de leurs principales activités et/ou dans le pays où la société a été enregistrée. Mais il est toujours possible d'identifier de fait la nationalité de la société transnationale dans le sens où il y a un Etat qui la soutient et défend ses intérêts (à l'Organisation Mondiale du Commerce, au Fonds Monétaire International, à la Banque Mondiale et dans d'autres organismes internationaux ou par des moyens politiques, militaires et autres).

Il est très courant que l'activité réellement productive soit déléguée à des sous-traitants et que la société transnationale se réserve le "know how", la marque et le "marketing".

III. Responsabilités des Etats et de la communauté internationale pour les actes des sociétés transnationales

1. Le droit au développement et à la jouissance progres-

sive des droits économiques, sociaux et culturels comprend des obligations de la Communauté internationale et de chacun des Etats membres, à l'égard de leurs propres peuples et des êtres humains en général dans la mesure des ressources dont ils disposent. Ces obligations impliquent que chaque Etat doit développer le maximum d'efforts pour promouvoir le progrès économique social et culturel de son peuple. Les obligations des Etats en matière de droits économiques, sociaux et culturels concernent non seulement leurs propres peuples, mais aussi tous les peuples. Il s'agit des droits appelés "droits de la solidarité" dont le respect et la promotion obligent l'ensemble de la communauté internationale.

Les Etats sont également responsables lorsqu'ils ont failli à leur devoir de "diligence due" ou vigilance en ce qui concerne la prévention et la sanction des violations des droits humains commises par des particuliers se trouvant sous leur juridiction, qu'elles soient commises sur leur propre territoire ou au-delà de ses frontières. Cela a été établi dans divers instruments fondamentaux et dans la pratique internationale. En particulier, de nombreuses Conventions internationales et sentences arbitrales (FONDERIE DE TRAIL et autres) ont établi cette responsabilité subsidiaire des Etats dans le domaine de la préservation de l'environnement.

IV. Les normes applicables

1. Les sociétés transnationales, comme toutes les personnes, sont civilement et pénalement responsables des violations ou du non-respect des normes en vigueur, qu'il s'agisse des normes internationales, dont la majorité sont applicables dans le droit interne, ou des normes nationales.

2. La responsabilité des violations commises est partagée entre la maison mère et la filiale qui a transgressé les normes. Dans le cas des groupes, conglomerats et holdings cette responsabilité est partagée entre la société qui a directement transgressé les normes et la société qui coordonne le groupe, le conglomerat ou la holding dont l'organe dirigeant a pris ou approuvé la décision.

3. Les sociétés transnationales sont également responsables des transgressions commises par les entreprises sous-traitantes, en tant que coauteurs ou participants (complices, etc.) sur le plan pénal et, de façon générale, en tant que bénéficiaires de la conduite illicite.

4. Les Etats sont internationalement responsables de l'application en droit interne de la majorité des normes internationales car elles sont contraignantes ou obligatoires de par leur nature de jus cogens Parmi elles nous comptons: la Déclaration universelle des droits de l'Homme, les Pactes et Conventions internationaux des droits humains, les Conventions et Recommandations de l'OIT, diverses Résolutions et Déclarations de l'Assemblée Générale et des Conférences Internationales (sur le droit au développement, la protection de l'environnement, la souveraineté permanente sur les ressources naturelles, la corruption, la criminalité économique, etc.) et d'autres instruments internationaux et régionaux se référant à divers thèmes.

5. Les multiples activités des sociétés transnationales comprennent des interventions dans le domaine licite, dans une zone grise entre la légalité et l'illégalité et dans le domaine faisant clairement partie de la criminalité.

Les caractéristiques qui définissent la criminalité transnationale organisée correspondent parfaitement à la pratique habituelle des grandes sociétés transnationales: structure transnationale permanente, répartition et contrôle de territoires, de marchés et de zones d'influence



pour obtenir des bénéfices maximums et indifférence en ce qui concerne les moyens employés et les dommages causés à des tiers. En outre, les sociétés transnationales présentent la particularité de pouvoir compter sur l'aide des grandes puissances, du Fonds Monétaire International, de la Banque Mondiale et de l'Organisation Mondiale du Commerce. Les moyens utilisés incluent les coups d'État, la promotion de régimes dictatoriaux et leur soutien, le terrorisme et l'extorsion économique, politique et militaire, etc. et les dommages causés peuvent consister en de graves violations des droits humains fondamentaux d'une bonne partie de la population mondiale.

Parmi les instruments internationaux applicables il convient de citer la Convention des Nations Unies contre la criminalité internationale organisée (Convention de Palerme), adoptée par l'Assemblée Générale le 15 novembre 2000 et la Convention de l'OCDE contre la corruption, en vigueur depuis février 1999, même si ces deux instruments se caractérisent par leur flexibilité excessive puisqu'ils laissent une grande marge de décision aux Etats parties. La Convention pénale européenne sur la corruption, ouverte à la signature des Etats le 27 janvier 1999, est quant à elle bien plus complète et de caractère contraignant.

6. Il est possible d'invoquer devant les tribunaux, comme droit applicable, contre les dirigeants des sociétés transnationales l'article 7 (crimes contre l'humanité) du Statut de la Cour pénale internationale (Rome 1998), en particulier le paragraphe 1 alinéa f) [torture] qui inclut les " autres peines ou traitement cruels, inhumains ou dégradants ", selon la Convention respective; paragraphe 1 alinéa k) "Autres actes inhumains... causant intentionnellement de grandes souffrances ou des atteintes graves à l'intégrité physique ou à la santé physique ou mentale. " et le paragraphe 2 alinéa b) [extermination] " ...imposer intentionnellement des conditions de vie telles que la privation d'accès à la nourriture et aux médicaments... ". Il est également possible d'invoquer l'article II, alinéa c) de la Convention pour la prévention et la répression du crime de génocide: " Soumission intentionnelle du groupe à des conditions d'existence devant entraîner sa destruction physique totale ou partielle ".

7. La responsabilité civile et pénale doit avoir pour conséquence non seulement la sanction liée à la violation ou au non-respect de la règle, mais aussi la réparation pour le dommage causé et, dans la mesure du possible, le rétablissement du statu quo ante.

8. Les normes existantes devraient être complétées sur les plans national et international:

a) en sauvant la notion de service public et en lui redonnant son sens, spécialement en ce qui concerne la santé, l'alimentation, l'éducation, le logement, la communication et l'information sous toutes ses formes et supports et en prévenant et interdisant la formation d'oligopoles et de monopoles privés dans ces domaines;

b) en renforçant les mécanismes d'application des instruments spécifiques se référant aux sociétés transnationales comme la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale approuvée par le Conseil d'Administration de l'OIT en 1977 (qui dans son amendement de novembre 2000 se réfère à 30 Conventions et 35 Recommandations de l'OIT) et aux Directives de l'OCDE (texte révisé en juin 2000), même si cette dernière formule seulement des recommandations aux entreprises;

c) en établissant des codes de conduite obligatoires pour

les sociétés transnationales, comme l'ont réclamé plus de 1000 ONG de 100 pays lors de la Déclaration et du Programme d'action du Forum du Millénaire (Nation Unies, New-York, 26 mai 2000, point 2 de la section A de la Déclaration). Ces codes de conduite devraient inclure la question du transfert de technologie;

d) en assimilant la violation des droits humains, civils, politiques, économiques, sociaux et culturels à une violation non seulement de la norme correspondante, mais aussi des droits humains fondamentaux. Par exemple, le fait de ne pas avoir accès à un logement est une violation du droit à la vie privée (en plus d'être une violation des autres droits fondamentaux) et ne pas adopter de mesures contre l'extrême pauvreté (ou adopter des mesures qui la génèrent) constitue un traitement inhumain ou dégradant équivalent à la torture; la privation de l'accès à une alimentation adéquate ou aux médicaments essentiels représente une violation des droits à la santé et à la vie, etc.;

e) en étendant la tendance actuelle, qui consiste à responsabiliser internationalement les personnes physiques (Statut de la Cour pénale internationale) à la responsabilité internationale directe des personnes morales privées;

f) les Etats qui ne l'ont pas encore fait devraient intégrer la responsabilité pénale des personnes morales à leur législation et ne pas s'abriter derrière l'excessive flexibilité de l'article 10 de la Convention des Nations Unies contre la Criminalité internationale organisée et de la Convention de l'OCDE contre la corruption qui laissent aux Etats le choix entre la responsabilité pénale, civile et administrative des personnes morales. L'article 18 de la Convention pénale européenne sur la corruption peut être un modèle à suivre.

Il faudrait également universaliser le principe de la double imputabilité, c'est-à-dire que les sociétés transnationales sont pleinement responsables des crimes et délits qu'elles commettent, tout comme les dirigeants qui approuvent les décisions incriminées conformément aux statuts de l'entreprise à travers leur vote affirmatif ou par omission. Les règles applicables, tant aux sociétés transnationales qu'aux individus, qu'ils agissent en qualité d'auteurs, de complices, d'instigateurs, de participants nécessaires, etc. devraient être celles prévues dans les législations nationales et dans les instruments internationaux.

V Les juridictions compétentes

1. Comme il a été signalé dans le chapitre précédent, il existe des normes applicables aux sociétés transnationales, même si elles présentent de grandes lacunes et omissions. Mais, sur le plan international, les mécanismes permettant d'appliquer directement ces normes aux personnes morales privées, entre autres aux sociétés transnationales, sont totalement inexistantes.

Le Statut approuvé à Rome ne rend pas non plus la future Cour pénale internationale compétente pour juger les personnes morales ni les crimes contre les droits économiques, sociaux et culturels. Bien que, si la Cour parvient à se constituer, les particuliers pourront informer le Procureur, des violations des droits humains commises par les sociétés transnationales, mais sans pouvoir porter plainte ni avoir la qualité de partie. Sur la base de leur information, c'est le Procureur qui décidera s'il ouvre une enquête et accuse ou non les personnes physiques responsables. Les possibilités que la future Cour pénale internationale offre en la matière, dans l'état actuel de son Statut, sont donc très limitées.

2. Sur les plans régional et international il existe des juri-

dictions judiciaires et administratives, le système des tribunaux arbitraux et les dites procédures quasi-juridictionnelles dont certaines sont accessibles aux particuliers et d'autres non, mais dans lesquelles seuls les Etats peuvent être l'objet d'une action. Ils peuvent également être objet d'une action en tant que responsables subsidiaires pour des faits commis par des particuliers, y compris les sociétés transnationales.

Parmi les mécanismes existants, on peut citer la Cour interaméricaine et la Cour européenne des droits de l'Homme, la Cour internationale de justice (à laquelle seuls les Etats ont accès) et qui a depuis 1993 une Chambre spécialisée en matière d'environnement; les procédures existantes dans quatre des Comités des pactes et Conventions internationales (droits humains, droits de la femme, discrimination raciale et torture), les procédures existantes à l'Organisation internationale du travail, les règles pour la présentation de communications à l'UNESCO, le Protocole additionnel de la Charte sociale européenne, le Tribunal International du Droit de la Mer, le Protocole à la Convention de Bâle sur les déchets dangereux de décembre 1999, etc.

3. Les tribunaux nationaux, par contre, peuvent recevoir des dénonciations et des demandes contre les sociétés transnationales et leurs dirigeants (les dénonciations pénales contre les sociétés transnationales en tant que telles peuvent être formulées seulement dans les Etats qui admettent la responsabilité pénale des personnes morales). Les plaignants ont la possibilité de choisir la juridiction du territoire où s'est produit le dommage, celle du domicile des victimes, celle du domicile ou l'un des domiciles de la société ou des sociétés responsables et aussi d'utiliser l'application toujours plus généralisée du principe de juridiction universelle.

4. Les juridictions et procédures existantes devraient être complétées:

a) En approuvant, avec les réformes nécessaires, le Projet de protocole facultatif au Pacte international des droits économiques, sociaux et culturels, qui établit une procédure de dénonciation devant le Comité respectif, et en élaborant et en approuvant une procédure de dénonciation devant le Comité des Droits de l'enfant.

b) En établissant la responsabilité internationale directe des personnes morales privées:

- moyennant la modification du Statut de la Cour pénale internationale afin d'établir la compétence de la Cour pour juger les personnes morales et la violation des droits économiques, sociaux, culturels et environnementaux et afin que les victimes puissent présenter des dénonciations ou porter plainte et se constituer partie civile pour obtenir la réparation du dommage;

- moyennant la création d'un tribunal internationale pour les sociétés transnationales, inspiré du Tribunal international du Droit de la Mer, dont le Statut figure dans l'Annexe VI de la Convention sur le Droit de la Mer (Montego Bay, décembre 1982);

- et également par la voie de la jurisprudence en appliquant le principe de la juridiction universelle.



2 > Big Pharma: acteur de la mondialisation

Le procès de Pretoria a mis en lumière le vrai visage de l'industrie pharmaceutique. Pour le décrire, il suffit d'inverser le slogan des manifestants sud africains : « la vie plutôt que les profits ». Le principal argument de Big Pharma est la protection des brevets, indispensables selon eux au financement de la recherche. Apportons tout de suite une première réponse à ce pseudo argument. En moyenne, dans l'industrie pharmaceutique, les budgets de marketing /publicité sont le double de ceux accordés à la recherche.

Etudions Aventis, premier groupe français, cette « pauvre » entreprise a vu son bénéfice progresser de 63% en un an (environ 7 milliards de francs) et dans le même temps, ses effectifs ont fondu de 3300 salariés à travers le monde. Puisqu'on aborde spécifiquement la recherche, quelle énorme contradiction entre les paroles et les actes de la direction d'Aventis. Gilles Brisson (président du directoire d'Aventis Pharma S.A.) évoque dans un courrier du 16 mars dernier à l'ensemble des salariés que la propriété intellectuelle est la garantie du progrès thérapeutique pour tous. C'est certainement dans cet esprit que la recherche sur le SIDA a été arrêtée au milieu des années 90chez Rhône Poulenc Rorer. C'est bien évidemment toujours dans le même esprit qu'un produit efficace contre la bilharziose n'a jamais été produit, et que sur le centre de recherche de Vitry le nombre d'axes de recherche est passé d'une dizaine en 1989 (dont les antimalariques et les antisidas) à 3 en l'an 2000. Il est bon de rappeler ces faits aux dirigeants de l'entreprise qui font preuve d'une certaine amnésie.

Pour prendre la situation actuelle d'Aventis Pharma, c'est certainement toujours dans cet esprit de défense de la recherche que 10% des effectifs ont été supprimés à Vitry en 1998, que le centre de Romainville est dépecé, que des menaces pèsent sur l'avenir de ces deux sites, que Gencell (département de thérapie génique) est voué à l'externalisation !!

Il faut étendre cette réflexion sur la recherche à 3 autres considérations :

- Tout d'abord, où sont les investissements sur les maladies infectieuses et parasitaires ? MSF, dans un communiqué récent à l'AFP, évoque la tuberculose : « la dernière molécule véritablement innovante a 30 ans et le dernier vaccin date de 1923. ». Parlons également du paludisme, contre lequel des chercheurs du CNRS de Toulouse ont récemment mis au point un nouveau traitement. Pour en assurer le développement, ils ont mis en place une start-up Palumed. Là aussi où est Big Pharma ? - Ensuite, évoquons le poids majeur de la notion de profit dans le choix des projets de recherche. Pouvons nous pousser la porte d'Aventis Pharma pour illustrer cette réalité. La direction a mis en place un système d'évaluation des molécules. Jusque là quoi de plus normal ? Il est basé sur une notation. Nous nous sommes procurés le tableau d'évaluation pour un antibiotique. C'est très éclairant d'une certaine logique. La note maxie est 87, le besoin médical est sur une échelle de 0 à 3, le marché potentiel de 0 à 10. En clair, si la molécule correspond à une maladie sans thérapie, elle obtient 3 points. Par contre, si cette molécule a comme « potentiel » un marché de 1 milliard de dollars elle obtient 10 points !! - Enfin, abordons un dernier aspect trop rarement évoqué : le pillage par les trusts pharmaceutiques des pharmacopées locales. Pour des informations plus complètes, il est intéressant de lire l'article dans le Monde



Le médicament n'est pas un produit comme les autres, il faut le considérer comme partie intégrante de la politique de santé, comme un bien public, au même titre que l'eau, l'énergie... La recherche, la production et la distribution pharmaceutique ne doivent donc pas être régis par les lois du profit, sous le contrôle exclusif de quelques grands groupes privés. Il apparaît clairement que ceux ci doivent être placés sous contrôle public.

Par Laurent Ziegelmeier
Syndicaliste CGT Aventis Pharma Vitry sur Seine

Le document original a été publié dans le Courriel d'information
<http://attac.org/listfr.htm>

Diplomatique de mars 2001 « Stratégies mondiales pour la santé populaire » de Philippe Demenet. Des brevets sont déposés sur des plantes médicinales. Là encore Aventis est très présent. Les populations locales, qui ont livré leurs connaissances, n'en tirent en général aucun profit. Décidément, Big Pharma ne défend la propriété intellectuelle que quand elle sert ses bénéficiaires.

Après cet édifiant tableau, que faire ?

Bien évidemment, à chaque fois qu'une affaire du type « Pretoria » verra le jour, il y aura urgence d'une mobilisation la plus unitaire possible. La victoire en Afrique du Sud est un formidable point d'appui pour tous ceux qui luttent pour le droit universel à la santé. Force est de constater que nombreuses sont les initiatives sur ce sujet, mais malheureusement par trop dispersées. Un cadre unitaire doit voir le jour, car cette mobilisation a vocation à durer.

Mais l'action est indissociable d'une réflexion de fond, l'une et l'autre se nourrissant. Tout d'abord, nous devons sortir de la fausse question : « pour ou contre les génériques ». L'expérience brésilienne devrait nous faire réfléchir : les soins contre le sida y sont gratuits, l'état a économisé plus de 420 millions de dollars pouvant être affectés à d'autres dépenses de santé, enfin entre 1995 et 1998, le nombre de morts du sida a diminué de 50% dans les villes de Sao Paulo et Rio. Jusqu'en 1996, le Brésil ne reconnaissait pas les brevets, et même la nouvelle législation permet toujours la fabrication de médicaments « génériques » (molécules encore protégées par ailleurs) pour cette politique de santé pour le moins originale. Admettons que cela n'a rien à voir avec ces fabricants de génériques (molécules dont le brevet a expiré) dans les pays riches, en fait filiales de grands groupes pharmaceutiques.

C'est donc bien de la notion de propriété intellectuelle dont il s'agit de débattre. Comme l'écrit la fédération chimie CGT dans un communiqué récent : « les brevets dans ce domaine qui ne sont qu'une confiscation à but hautement lucratif pour des intérêts financiers doivent être levés et permettre à ce que tout malade (...) puisse accéder aux meilleurs traitements. ». Plus globalement, il y a nécessité de mener le débat évoqué dans la fin de ce communiqué : « Il ne s'agit pas d'imposer aux laboratoires de faire l'aumône, mais bien de donner à chaque être humain le droit à la santé et cela repose avec force la question du médicament pour qui, pourquoi faire. ». On pourrait y rajouter avec quelle industrie pharmaceutique ? En effet, un certain rapport de forces peut permettre d'imposer par exemple certaines baisses de prix à Big Pharma. Mais il serait illusoire de croire que l'industrie pharmaceutique n'essaiera pas, et elle en a les moyens, de revenir sur ses concessions. Evoquons la Côte d'Ivoire, où après deux ans de négociations, le prix mensuel de la trithérapie est passé de 5000 à 3000 francs, pour comparaison environ 1000 francs au Brésil. Sur la propriété intellectuelle, la problématique est identique. Il importe toujours d'avoir à l'esprit la nature même de cette industrie : faire du profit.

Dans les pays du Nord aussi, cette mainmise du privé pose de nombreuses questions : quel accès aux médicaments pour les populations les plus pauvres en constante augmentation, comment sont fixés les prix de ces médicaments et leur implication dans le financement de la protection sociale, comment un gouvernement peut-il élaborer une ambitieuse politique de santé publique si l'industrie pharmaceutique va à son encontre...

Le médicament n'est pas un produit comme les autres, il faut le considérer comme partie intégrante de la politique de santé, comme un bien public, au même titre que l'eau,

l'énergie... La recherche, la production et la distribution pharmaceutique ne doivent donc pas être régies par les lois du profit, sous le contrôle exclusif de quelques grands groupes privés. Il apparaît clairement que ceux-ci doivent être placés sous contrôle public.

Ce texte se veut une simple contribution au débat indispensable sur le médicament et l'industrie pharmaceutique. Réfléchir et agir, les deux sont indissociables, dans ce combat pour le droit universel à la santé.



3 > Besoin d'un cadre légal d'accumulation

Introduction

En période de profonds changements économiques, les stratégies de concurrence et de coopération au niveau international des grandes entreprises conditionnent l'évolution des marchés. Les marchés ne peuvent être la référence pour ces entreprises que s'ils sont suffisamment rentables (étendus, diversifiés, solvables) et, autant qu'il se peut, prévisibles.

Sinon les grandes entreprises, qui engagent des capitaux importants dans la production, doivent créer de tels marchés, sous peine de voir fondre leurs activités, et surtout leurs bénéfices. Nous pouvons alors identifier les caractéristiques spécifiques de l'accumulation actuelle à partir de ces stratégies entrepreneuriales d'ouverture et de contrôle de nouveaux marchés mondialisés.

Depuis la fin des années 1970, soutenues par les politiques publiques de libéralisation et de rationalisation des marchés de capitaux, de biens et de services, les entreprises monopolistes des grands pays industriels suivent des stratégies financières, productives et commerciales mondiales. Elles ont, en effet, la possibilité de gérer leurs actifs financiers, industriels, technologiques et, souvent, humains au niveau mondial sachant s'adapter aux règles économiques et politiques nationales qui de leur côté ont tendance à se simplifier et à s'adapter aux attentes des investisseurs internationaux. Une stratégie de profit mondiale est caractérisée par a) l'expansion transfrontalière des activités de l'entreprise et la concentration consécutive de ses fonctions fondamentales en matière d'organisation et de gestion des investissements, des ventes et des finances; b) une croissance fondée sur l'intégration et l'augmentation du patrimoine de l'entreprise obtenues par des nombreuses opérations d'acquisition, de rachat et d'alliances mettant en jeu d'autres entreprises et des institutions; c) l'intégration et l'unification des activités industrielles, financières et commerciales de la grande entreprise au détriment de la cohésion des économies nationales.

Tout constat de mondialisation doit s'appuyer sur une analyse approfondie des changements du cadre juridique et institutionnel de la concurrence et de l'accumulation. La mondialisation et la stratégie mondiale de l'entreprise n'ont pas d'autre sens que celui que lui confèrent les possibilités de lever les obstacles à la réalisation de profits.

Constatant alors que la mondialisation a un sens, celui de débloquer les processus d'accumulation des grandes sociétés originaires des pays riches en toutes sortes de capitaux et potentiels de production, la présentation de la nature économique de cette société ne pourra s'établir en dehors de ses rapports complices et contradictoires avec les institutions nationales et internationales, ainsi qu'avec d'autres entreprises de la même nationalité ou des nationalités différentes.

Cette contribution se déroulera par un jeu de cinq questions auxquelles nous apporterons quelques éléments de réponse:

- 1/ Le terme société transnationale est-il vraiment adéquat ?
- 2/ Comment peut-on appréhender la firme mondiale?
- 3/ Pourquoi la firme mondiale a besoin de règles supranationales?



La société mondiale ou mondialisée, originaire des pays à fort potentiel scientifique, technologique, militaire, économique et financier, a besoin de certaines règles internationales respectées par tous les Etats et sanctionnant les déviants. Dans un monde où les besoins solvables ne sont plus en mesure d'amortir les capitaux engagés, la concentration des patrimoines privés est une impérieuse nécessité pour la survie du modèle de l'économie de marché. C'est ainsi que devient possible le renouvellement des marchandises, des structures de production et des opportunités de profit. Les grandes entreprises, appuyées sur le grossissement de la finance, se reproduisent en se concentrant et en imposant leurs choix et leurs visions aux gouvernements.

Par Dimitri Uzunidis
Directeur du Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation, Université du Littoral (Dunkerque, France), www.heb.univ-littoral.fr/rii

Contribution au Séminaire de Céligny organisé par AAJ et CETIM. Publié en collaboration avec le CETIM. Centre Europe Tiers Monde - <http://www.cetim.ch/> - <http://www.cetim.ch/activ/activfra.htm>

Le document original avec références et notes:
<http://attac.org/fra/list/doc/uzunidis.htm>

4/ Quelles sont les conséquences de l'application des règles supranationales?

5/ La mondialisation des firmes est-elle contrôlable?

1/ Le terme société transnationale est-il vraiment adéquat ?

En droit, la transnationalité renvoie à un cadre précis qui consiste à définir le sujet (en l'occurrence la société industrielle, financière, commerciale) par le fait qu'il est régi par des lois promulguées et appliquées par des instances juridiques trans- ou supra- nationales. Ce qui n'est pas le cas pour une entreprise. L'entreprise n'est pas apatride: le siège est soumis aux lois du pays dans lequel l'entreprise est enregistrée; ses filiales et établissements sont soumis aux lois du pays dans lequel sont installés. Une société est forcément nationale en droit; son essence nationale d'acteur de l'économie, est d'ailleurs fonction du pays d'implantation de son centre de décision économique et financière, ainsi que de son propre histoire de naissance et de développement. Même si certains propriétaires de la société, qu'ils soient des personnes morales ou physiques, sont des nationalités différentes, ses relations étroites avec le système économique et politique d'origine lui donnent non seulement son aspect national, mais aussi le droit de faire valoir sa nationalité au niveau international pour exiger à ce qu'ils soient mieux protégés et défendus ses intérêts économiques.

La grande entreprise ayant des activités à travers le monde, est d'autant plus nationale que l'économie internationale se présente comme un ensemble de relations entre centre d'intérêts économiques, politiques et militaires d'inégale puissance. Les rapports antagoniques entre ces centres (Etats et firmes) définissent les structures et les règles des marchés nationaux et internationaux.

Nous préférons alors parler en termes de société mondiale (ou mondialisée) qui en économie désigne l'entreprise nationale issue d'un pays dont l'économie pèse lourd dans les rapports internationaux. Cette entreprise produit, commerce et lève des capitaux dans le monde entier, mais sa logique de fonctionnement et de croissance est enraciné dans le pays dont les gouvernements la soutiennent et défendent ses intérêts. Nous ne sommes pas loin de la conception de F. Braudel (Braudel, 1979) de l' « économie-monde », ni de celle de M. Beaud (Beaud, 1987) lorsqu'il défend l'idée du « système national /mondial hiérarchisé ».

Pour discuter alors de la société transnationale, il est nécessaire de nous référer à son enclavement national économique et, encore plus politique, au sens politique étatique de défense des intérêts nationaux (ex. l'Etat allié et garant des intérêts des industriels et des financiers nationaux lors de signature des accords, conventions et contrats internationaux, bi, pluri ou multilatéraux). Elle est mondiale l'entreprise qui, originaire d'un pays dont l'économie tient une des premières places dans l' « économie-monde » hiérarchisée, déploie ses activités verticalement et horizontalement en pénétrant les frontières politiques et économiques des systèmes productifs nationaux. Elle contribue ainsi à l'imbrication des économies nationales sous l'égide des « locomotives » de l' « économie-monde » donnant l'impression que la mondialisation et la transnationalité sont des phénomènes subis (par le pouvoir politique et citoyen), extérieurs des processus économiques nationaux (Uzunidis, 1996-1).

Les chiffres sont très éloquentes à ce sujet: selon la Cnuced, on pouvait compter en 1996 environ 60 000 sociétés mondialisées avec 500 000 filiales qui réalisent 25% de la

production mondiale. Elles employaient 6 millions de personnes pour un chiffre d'affaires de 21 milliards de \$. Sur les 500 plus grandes entreprises de ce type, 219 avaient la nationalité des Etats-Unis; 158, une des nationalité des pays européens; 77, du Japon. Les activités transfrontalières croissantes de ces entreprises sont assez regroupées au sein des économies du haut de la pyramide mondiale : l'Union européenne absorbe 35% des investissements directs internationaux; les Etats-Unis, 32%; les pays en développement 26% (mais 7,5% la Chine seule) (Cnuced, 2000). La distribution inégale des activités internationales des firmes reflète aussi l'inégale répartition des richesses et des capacités de production entre les économies nationales. La hiérarchie est, de nouveau, respectée...

2/ Comment peut-on appréhender la firme mondiale?

Les deux plus grands indicateurs de caractérisation de la firme mondiale (ou mondialisée) sont:

- les coalitions productives et commerciales;
- la financiarisation des actifs et des bénéfices.

a) L'augmentation du nombre des accords de coopération, ainsi que du nombre des fusions et d'acquisitions est un des phénomènes les plus marquants de l'évolution des rapports économiques internationaux. En 1999, le montant des fusions-acquisitions était estimé à 31 milliards de \$ (contre 2800 en 1998). Si la centralisation par voie directe de la propriété des entreprises est un fait indéniable, la concentration du pouvoir économique s'accroît par la mise en œuvre des stratégies de coopération et d'alliance dans le seul but de restreindre la concurrence, y compris (et peut être avant tout) durant les phases de recherche, de conception et de développement de nouveaux produits et de nouveaux procédés de production (Uzunidis, Boutilier, 1997).

Par accords de coopération de type cartel dans les domaines de la science et de la technologie, par acquisitions, fusions et alliances commerciales les grandes firmes cherchent à accroître leur pouvoir sur les marchés internationaux. Ces stratégies de croissance conjointe modifient actuellement les secteurs des services aux entreprises, de la pharmacie, des technologies de l'information, de l'énergie, des biotechnologies ou encore des banques-assurances. Des réseaux de firmes se forment comme substitués aux simples transactions commerciales entre entreprises indépendantes. Ces réseaux se constituent en tant que remparts contre la fluidité des marchés et des risques que celle-ci suppose. L'économie actuelle se trouve dans une phase de forte concentration et de surplus de capitaux inutilisés. La répartition des revenus de par le monde est tellement inégale que les marchés internationaux ne sont plus extensibles; d'où les investissements massifs en innovation (R&D et utilisation de nouvelles technologies), ce qui accroît le coût de l'investissement et en même temps le risque à ce que le profit ne soit pas à la hauteur de son amortissement (par exemple: internet, téléphonie mobile, vaccins, etc.). Le regroupement des firmes facilite le partage des risques et des coûts et en même temps permet aux plus puissantes d'augmenter leur taille en rachetant des concurrents ou des entreprises innovantes de plus petite taille.

Selon la Cnuced, les deux tiers des échanges technologiques mondiaux ont lieu dans les réseaux internes des firmes. L'information scientifique et technique est l'arme concurrentielle par excellence (Laperche, 1998).

b) Cette stratégie de dimension s'accompagne d'une stratégie axée sur le renforcement du potentiel financier de la



firme. Le bénéfice financier vient combler le manque à gagner sur les activités de production et de commerce. Les grandes firmes appliquent des stratégies fines de spéculation (sur les titres obligataires ou de capital) et de diversification de leurs portefeuilles financiers. Elles tirent profit de la marchandisation à court terme de la finance mondiale pour ne pas se trouver à cours de liquidités. Les longues immobilisations de capitaux coûtent en effet cher et comportent de risques en cas de faillite des projets. Mais cette financiarisation des actifs privés alimente la financiarisation de l'économie; elle-même due aux politiques en faveur des Bourses appliquées aux Etats-Unis et plus tard en Europe depuis le début des années 1980 (sinon bien avant avec la « dématérialisation » du dollar au début des années 1970).

Les financiers, essentiellement les banques, assurances, fonds de pension et autres sociétés d'investissement, gèrent aujourd'hui plus de 30 000 milliards de dollars d'actions (contre 000 milliards cinq ans plus tôt), obligations et créances courtes et favorisent de ce fait les procédures de concentration industrielle, tout en appliquant les principes de « gouvernance » sur la gestion et les perspectives de croissance des dites sociétés (OCDE, 2000). Le « gouvernement d'entreprise » désigne la forte implication dans le fonctionnement quotidien d'une grande société des détenteurs institutionnels (financiers) d'une partie importante de son capital. La rentabilité à court et moyen terme du capital engagé par ceux-ci est le critère le plus courant d'évaluation du président et de la technocratie qui détiennent le pouvoir décisionnel dans cette société.

La firme mondiale se caractérise alors par la possession de nombreux actifs financiers et productifs dans différents pays, mais aussi par la facilité dont elle gère ces actifs à travers le monde:

- elle fait voyager ses unités de production, de commercialisation et d'administration des pays où les coûts salariaux, fiscaux, financiers et réglementaires sont élevés vers les pays qui appliquent des politiques sociales, fiscales et financières favorables au profit et au bénéfice financier;
- elle installe ses activités d'innovation dans les pays à fort potentiel scientifique et technique;
- elle lève de capitaux et elle spéculé sur n'importe quel marché financier.

Mais ces objectifs ne peuvent se réaliser sans le soutien ou la complicité des Etats.

3/ Pourquoi la firme mondiale a besoin de règles supranationales?

Nous commencerons par donner notre définition du terme « mondialisation » pour mieux comprendre ce qui suit. La « mondialisation » désigne aussi bien la forte intégration des économies nationales dans les flux internationaux de capitaux et de marchandises, que l'instauration par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Fonds monétaire international (FMI) d'un ensemble de règles assurant la liberté d'action transfrontalière des firmes, des banques et autres institutions financières nationales en manque d'opportunités de réalisation de profits et de bénéfices. L'orientation des tentatives d'organisation des rapports économiques internationaux par ces institutions intergouvernementales peut être comprise en référence aux obstacles à l'accumulation dressés dans les années 1970 dans les grandes économies.

La crise de la grande production et de la consommation indifférenciée de masse date de la fin des années 1960.

L'affaiblissement de la rentabilité des investissements, due conjointement à la saturation d'une demande croissante en biens de consommation qui a suivi la reconstruction des économies après la deuxième guerre mondiale et à l'augmentation des coûts sociaux qui a résulté de la pression populaire pour une amélioration général du niveau et de la qualité de vie, a nourri l'inflation, mais il a donné aussi un coup de pouce à l'internationalisation des marchés, des investissements directs et de la finance. La grande entreprise a, en effet, cherché via l'étranger à ouvrir des nouveaux marchés et à réduire ses coûts. Le désordre monétaire, le développement des marchés d'eurodevises ou encore les exigences des pays en développement en matière d'un véritable transfert de ressources du Nord vers le Sud ont inquiété les gouvernements des pays riches, surtout ceux des Etats-Unis (première puissance économique et monétaire) (Brzezinski, 1997). Les politiques libérales restrictives, monétaires et budgétaires que les Etats des pays industriels ont appliqué progressivement depuis la seconde moitié des années 1970 avaient trois grands objectifs: a) lutter contre l'inflation qui gangrenait leurs économies; b) couper les branches mortes et coûteuses de leurs économies (industries lourdes et minières, industries de construction, et même certains services publics,...); c) freiner l'émergence d'entreprises concurrentes dans certains pays en industrialisation rapide du Tiers Monde. Ces trois objectifs ne pouvaient se réaliser que dans le cadre d'une économie ouverte. Les leçons de la crise des années 1930 ont été tirées...

Le premier souci, en effet, des gouvernements des grands pays industriels est que les économies de leurs d'entrent pas dans un cercle vicieux de déflation et de faillites (avec tous les problèmes sociaux et politiques qui peuvent en découler); les surcapacités structurelles de production et les excédents de capitaux constitués ne doivent plus empêcher le fonctionnement du système. Ils utilisent alors deux moyens qui permettent non seulement d'éviter la banqueroute, mais aussi de protéger et d'accroître les fortunes personnels des industriels et autres financiers qui font tourner la machine politique. Ces moyens sont: la réglementation et la monnaie.

- Les facilités réglementaires comprennent la garantie des dettes, les plans d'ajustement, l'affaiblissement jusqu'à la suppression des barrières douanières, le traitement national des entreprises étrangères, etc.

- La monétisation comprend la privatisation de la finance, la suppression des obstacles à la circulation des capitaux, la marchandisation des créances, l'officialisation des opérations off-shore, etc.

La réduction des obstacles aux échanges et à l'accès aux sources d'épargne (banques, bourses, subventions) bénéficient en priorité aux firmes de grande taille qui de ce fait deviennent mondiales. Depuis deux décennies nous assistons donc à un double mouvement d'apparence contradictoire: d'une part, les gouvernements des pays industriels ont suivi des politiques visant à desserrer la contrainte financière qui pesait sur les grandes entreprises qui avaient déjà de ramifications internationales; ce qui a libéré les capitaux en dévalorisant les moins rentables et a permis le lancement de grandes vagues d'innovation (dans les communications, l'énergie, ou la pharmacie) et a renforcé les positions stratégiques des grandes sociétés industrielles et financières dans le monde. D'autre part, ces sociétés ont tiré profit de cette libéralisation des marchés mondiaux pour mettre en place des stratégies de concurrence et d'investissement globales; ce qui a renforcé l'imbrication des économies nationales et a

donné son aspect mondial à la réalisation de profits. Mais le bon fonctionnement de ce système d'imbrication des économies et des marchés de produits et de capitaux nationaux dépend d'une définition adéquate de règles. Nous assistons aujourd'hui à la constitution d'un cadre légal mondial d'accumulation.

Par cadre légal mondial d'accumulation nous entendons la formulation de façon explicite d'un ensemble cohérent de règles en vue d'organiser les activités économiques publiques et privées au niveau mondial sans discrimination apparente et sans traitement préférentiel. Ces règles peuvent être nouvelles, par exemple le respect par tous les pays de la libre circulation des capitaux ou anciennes, mais couramment appliquées par voie coutumière et/ou bilatérale par les pays économiquement alliés, par exemple, l'application de la clause de la nation la plus favorisée aux investissements étrangers.

Ce cadre légal est aussi mondial dans la mesure où il attribue un statut juridique inaliénable aux acteurs économiques dont l'activité dépasse les frontières strictes d'une économie nationale. L'organisation des activités économiques transfrontalières n'est possible que si la firme internationale se dote d'un statut juridique, c'est-à-dire d'un statut de reconnaissance à part entière qui lui confère des droits et des obligations dans n'importe quel pays pourvu que ces droits et obligations soient identiques d'un pays à l'autre. Il est ainsi avec le cadre d'attribution de crédits aux pays défini par le FMI et progressivement avec les accords générales sur le commerce et les taxes (le GATT) qui disposent désormais sa propre institution, l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC). Mais quel type de pratiques officialise ce cadre légal mondial d'accumulation? Les économies nationales du monde entier étant inégalement industrialisées et marchésées, peuvent-elles toutes s'adapter au statut de la firme mondiale?

4/ Quelles sont les conséquences de l'application des règles supranationales?

Les économies nationales ne sont pas uniformément développées et le pouvoir économique des grandes entreprises des pays industriels et le pouvoir politique de leurs Etats ne sont pas les mêmes que ceux des pays à plus faible potentiel industriel, technologique, financier et militaire. L'économie internationale est une anomalie, si l'on écoute les théoriciens adeptes du libre-échange (Krugman, 1998). Il est alors tout à fait normal à ce que les règles du droit international émanent des pays les plus riches et qui correspondent à leurs préoccupations.

C'est le cas de l'Accord proposé sur la reconnaissance multilatérale des investissements internationaux (l'AMI). L'objectif de cet accord ajourné, mais qui progressivement s'applique dans les faits, prévoit des dispositifs clairs en matière de règlement des différends entre Etats et firmes mondiales:

a) les définitions retenues pour l'investissement et l'investisseur sont larges: biens corporels et incorporels, investissements directs et de portefeuille;

b) les principes de non discrimination et de traitement national sont les clés de voûte de ce type d'accord. Ceci suppose l'ouverture aux grandes firmes mondiales du capital des entreprises nationales privatisées ou protégées et des marchés et des services publics;

c) un dispositif d'arbitrage est prévu en cas de différends entre Etats et entre firmes et Etats: les grandes sociétés pourront traduire en justice les Etats qui empêchent unilatéralement leurs activités;

d) les parties sensibles de l'économie peuvent déroger à la règle de la libre entrée-sortie des capitaux à condition qu'il soit prouvé qu'elles sont stratégiques ou de première urgence pour l'Etat et l'économie en question (catastrophe naturelle, secteur militaire,...).

Dans ce contexte d'établissement des règles supranationales, il est clair que tous les pays doivent réviser leurs lois et constitutions pour rendre compatibles leurs systèmes juridiques avec le droit international qui se profile. Ce qui pose de problèmes aux politiques économiques et sociales de tous les pays et surtout des pays à économies fragiles. La législation nationale n'étant plus qu'un cadre d'application des lois supranationales, une grande partie de l'économie nationale échappe de plus en plus au contrôle des gouvernements, qui dans des conditions normales sont démocratiquement élus pour apporter des réponses aux questions bien nationales (CETIM, 1998; Michiels, Uzunidis, 1999).

Avec la libéralisation multilatérale des investissements, les firmes mondiales ont tendance à s'approprier les marchés nationaux avec des grands potentiels de profit, laissant aux nationaux le choix, soit de s'allier en apportant des capitaux frais, soit de se cantonner dans des activités peu rentables. Les Etats hôtes ont de moins en moins la capacité d'orienter les investissements étrangers et l'épargne nationale vers les secteurs porteurs de croissance et de cohésion de l'espace économique national. Ce qui contribue à renforcer les déséquilibres et les injustices économiques entre les pays et à l'intérieur de ceux-ci.

L'absence de contrôle et d'encadrement des investissements et des capitaux étrangers hypothèque les structures productives des pays en développement, aussi bien celles qui ont été mises en place dans les décennies passées grâce à des efforts locaux de négociation et d'absorption de quelques technologies capitalistiques que celles fondées sur les petites activités traditionnelles et artisanales de survie. Les premières sont condamnées parce que inaptes à affronter la concurrence des sociétés mondialisées; les secondes ne pourront jamais générer les revenus nécessaires pour nourrir une population en forte croissance. Le problème devient alors politique...

5/ La mondialisation des firmes est-elle contrôlable?

La réponse à cette question peut paraître surprenante: tout dépend de la volonté politique des gouvernements et des buts poursuivis. La constitution du cadre légal mondial d'accumulation est un processus progressif qui cristallise les conflits d'intérêt entre les économies nationales (essentiellement les plus puissantes) et l'administration des divergences de perspectives entre grandes et petites économies, mais qui valide aussi le choix des gouvernements en matière économique et politique: asseoir et légitimer, non seulement le pouvoir économique des grandes sociétés et des grandes fortunes privées, mais aussi leur pouvoir politique. Le contrôle de la « mondialisation » est ainsi assuré, d'autant mieux que ce cadre légal se réalise par petites touches successives qui englobent un nombre croissant de pays.

Les mouvements de protestation, de pression et de conflit économique entre pays industriels (et plus particulièrement entre l'Europe et les Etats-Unis) ont donné naissance à des regroupements régionaux (l'Union Européenne ici; l'ALENA et bientôt le marché commun des Amériques là-bas, sans oublier la Coopération économique des pays d'Asie-Pacifique, l'APEC, ou le Partenariat Transatlantique). Ces regroupements régionaux (plus ou moins complexes) sont des espaces d'expérimentation de la mondialisation et de l'officialisation de la firme mondiale

comme principal acteur économique et financier. De toute façon, l'intégration régionale en Europe ou en Amérique est soumise aux mêmes conditions libérales et financières que celles prévues par l'OMC ou le FMI. Une petite ou grande économie qui adhère dans une union économique (voir le traité de Maastricht) doit respecter les mêmes règles draconiennes d'austérité budgétaire et monétaire, de financiarisation, de privatisation et de concurrence prônées et imposées par le FMI. Idem pour l'ALENA. Ces politiques rassurent et facilitent le fonctionnement des firmes mondiales en concentrant encore plus les fortunes individuelles.

Ce contrôle politique de la « mondialisation » devient aisé du fait que les entreprises dites nationales, au sens économique du terme, tirent leurs activités, et même trouvent leur raison d'être, par le fonctionnement des firmes mondiales.

D'un autre côté, les logiques de régulation étatiques sont de plus en plus dépendantes des contraintes extérieures: les politiques budgétaires, monétaires et sociales sont limitées par les indicateurs financiers de compétitivité (déficits, inflation, taux d'intérêt...). De plus, les Etats au niveau national ou régional cherchent à attirer ou à garder les entreprises mondiales (facilités aux embauches et licenciements, subventions, aides fiscales...). Toutes ces politiques s'adressent d'abord aux firmes mondiales. Les petites entreprises nationales, si elles sont innovantes sont orientées vers l'intégration des espaces de contrôle économique des grandes firmes; si elles sont de faible intérêt pour les grandes firmes, elles prennent le relais des Etats assurant une partie croissante de ses fonctions sociales: services aux personnes, petit commerce et artisanat, assistanat social, etc. (Boutillier, Uzunidis, 1999).

Si nous militons pour freiner ou renverser la « mondialisation » le risque est grand. Les sociétés se retourneront alors vers ce qui ont enregistré dans leurs mémoires collectives et qui est le plus commode à faire ressortir. Nous verrons alors s'instituer comme réponse le nationalisme, la xénophobie, l'intégrisme religieux ou culturel, etc.

La logique, par contre, de la mondialisation peut-être modifiée. En Europe nous voyons actuellement émerger un statut particulier appliqué aux entreprises européennes. Il s'agit du statut de l'entreprise européenne qui rend moins opaque le fonctionnement de l'entreprise et qui, nous pouvons le penser, permettra à terme de mieux contrôler ses activités. Peut-on appliquer un tel statut à la société mondiale? Essayons de l'imaginer en reprenant quelques points qui nous paraissent intéressants et en y ajoutant quelques clauses impératives:

- a) La société mondiale sera définie (comme le fait déjà la Cnuced) comme une société dont la maison mère contrôle au moins 10% du capital d'entreprises affiliées situées en dehors du pays de son installation.
- b) Elle sera enregistrée dans l'Etat où se trouve leur siège administratif, mais elles peuvent transférer leur siège d'un Etat à un autre selon une procédure publique.
- c) Elle sera imposée selon le droit fiscal du pays dans lequel elle sera enregistrée, mais ses filiales et établissements dans les autres pays seront imposés sur leurs bénéfices (ce qui limite leur rapatriement).
- d) Le droit de travail sera celui du pays dans lequel l'entreprise ou ses filiales sont implantées, mais les normes protégeant le travailleur et sa liberté d'expression seront adoptées par tous les pays.
- e) Les salariés doivent être présents (par les syndicats)

dans les conseils de direction (CA ou conseil de surveillance), leur revendications doivent être prises en compte.

Mais ces arrangements juridiques constituent-ils des réponses suffisantes à la question du contrôle des entreprises mondiales?

Conclusion

La société mondiale ou mondialisée, originaire des pays à fort potentiel scientifique, technologique, militaire, économique et financier, a besoin de certaines règles internationales respectées par tous les Etats et sanctionnant les déviants. Dans un monde où les besoins solvables ne sont plus en mesure d'amortir les capitaux engagés, la concentration des patrimoines privés est une impérieuse nécessité pour la survie du modèle de l'économie de marché. C'est ainsi que devient possible le renouvellement des marchandises, des structures de production et des opportunités de profit. Les grandes entreprises, appuyées sur le grossissement de la finance, se reproduisent en se concentrant et en imposant leurs choix et leurs visions aux gouvernements.

L'Etat, nous dit-on, s'affaiblit (Derber, 1998). Tout dépend de l'Etat et des objectifs économiques, sociaux et politiques qu'il se fixe. Mais il est vrai aussi que la plupart des pays en développement souffre d'un manque chronique de projets et d'objectifs plus lié à leurs propres faiblesses politiques, institutionnels et économiques qu'à la supposée « mondialisation ». Un projet de développement implique le renoncement aux politiques de positionnement dans la hiérarchie économique mondiale définie par les rapports de forces inégales entre systèmes économiques et militaires nationaux. Il implique aussi la formulation et la mise en œuvre d'une politique de développement concertée entre pays qui ont les mêmes problèmes d'organisation et d'administration des activités économiques. Il exige enfin le respect de la part des acteurs publiques et privés de l'économie mondiale d'un programme de développement fondé sur une autre norme que celle imposée par le marché: équité économique, solidarité, satisfaction des besoins économiques fondamentaux de l'individu comme condition nécessaire à l'application sans restriction des Droits de l'Homme. Un tel programme concerne aussi les populations des pays riches, d'autant que celles-ci sont souvent troublées par les performances de la société mondiale.

Respect, dignité, volonté... des mots dont le sens qu'on leur donne dépend de l'argumentaire utilisé. La faisabilité et l'opérationalité du programme et de la norme alternative au tout marché sont autant nécessaires que les supposées tentatives de surveillance et de contrôle des activités des grandes entreprises et des flux de biens, de services et de capitaux qu'elles génèrent.

L'esquisse d'un autre cadre légal mondial d'accumulation et de répartition ne peut convaincre que si les tribunes et les institutions de l'ONU retrouvent leurs aspirations (et passions) politiques de défense et de promotion de l'intérêt commun face à l'intérêt particulier et de la démarche collective face au « court-termisme » de l'intérêt économique privé.

4 > La ZLEA: vers une libéralisation extrême



Il convient de prendre une autre mesure du projet des Amériques et d'envisager les négociations en cours dans le cadre de la ZLEA comme un contournement stratégique de la part des négociateurs des trois pays membres de l'ALENA. Ce contournement permettrait, une fois étendu l'empire des normes de l'ALENA aux 31 autres partenaires des Amériques, de les faire ensuite reconnaître et accepter au niveau multilatéral par tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Par Dorval Brunelle

Département de sociologie et Groupe de recherche sur l'intégration continentale de l'Université du Québec à Montréal

Le document original a été publié dans le Courriel d'information 258

<http://attac.org/listfr.htm>

Le 3 juillet dernier, les textes de négociation de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) ont été rendus publics, comme l'avaient demandé de nombreuses organisations de la société civile et comme l'avait promis le ministre fédéral du Commerce extérieur, Pierre Pettigrew.

Obscurs, ces textes, qui tiennent sur 900 pages, parce qu'ils comportent un ensemble de propositions provenant de tous les pays participant à la négociation, nous avons donc demandé à l'un des experts les plus respectés de l'intégration continentale, le professeur Dorval Brunelle, d'en faire une analyse, que nous publions aujourd'hui. L'étude du professeur Brunelle se limite au chapitre sur les investissements.

Avant d'entreprendre une analyse de l'ébauche d'accord portant création d'une zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), il convient de souligner à quel point la publication de ces textes à ce stade-ci des négociations représente une victoire citoyenne importante.

Cette ébauche n'aurait vraisemblablement pas été rendue publique n'eût été des mobilisations intenses et prolongées tout au long des mois précédant immédiatement la tenue du troisième Sommet des Amériques, à Québec, en avril dernier. Des mobilisations qui ont eu lieu un peu partout, non seulement d'un bout à l'autre des Amériques mais également en Europe, voire en Australie, comme quoi l'instauration d'un régionalisme économique original à l'intérieur de ce continent est susceptible d'avoir des répercussions bien au delà du continent lui-même.

En un sens, la diffusion des textes pourrait représenter un tournant majeur dans les négociations commerciales engagées au niveau multilatéral si elle permet de penser que la clandestinité et le secret ont fait leur temps et que la transparence s'imposera à l'avenir dans ces négociations. Après tout, l'exigence de transparence apparaît de moins en moins contestable au fur et à mesure que l'on assiste à l'élargissement des domaines susceptibles de faire l'objet de négociations commerciales à l'éducation, à la santé, aux marchés publics, à la propriété intellectuelle et aux investissements, de sorte que la circulation d'une information complète à propos des domaines couverts par ces négociations semblerait s'imposer d'elle-même.

Des textes à jour?

Cela étant, il ne faudrait pas se réjouir trop vite de l'initiative du gouvernement fédéral car il semble bien que l'ébauche qui circule depuis le 3 juillet ne soit pas à jour du tout. En effet, quand on compare la version actuelle du chapitre sur l'investissement à celle qui avait été divulguée durant le Sommet des peuples le 18 avril dernier, on s'aperçoit immédiatement que nous avons affaire à deux textes identiques.

Or, la version diffusée pendant le sommet étant datée du 29 novembre 2000, on imagine mal que les négociations soient restées en plan durant neuf mois. Quel crédit doit-on alors accorder à la version rendue publique? Et si nous étions plus près d'une entente que ce que laisse supposer la version disponible, avec ses innombrables variantes et passages entre crochets? Quelle est la direction générale empruntée? Celle qui conduit vers une plus grande libéralisation des marchés, ou l'autre, la position de repli?

À la vérité, comme nous allons le voir à l'instant, la question ne se pose pas, puisque c'est bel et bien l'approche

qui conduira à la libéralisation la plus large et la plus étendue qui est privilégiée et, en ce sens, l'ébauche d'accord prépare rien moins qu'une libéralisation extrême des marchés.

Le point de départ: l'ALENA

Faute de pouvoir engager une analyse complète des neuf chapitres que comprendra l'accord, nous allons nous attarder sur l'ébauche du chapitre consacré à l'investissement, un domaine qui compte parmi les plus litigieux, pour la simple et bonne raison que l'encadrement normatif et réglementaire de l'investissement de la part des pouvoirs publics a toujours compté, jusqu'à aujourd'hui en tout cas, parmi leurs prérogatives les moins contestées et les moins contestables. Cet encadrement apparaissait, aux yeux de l'économiste Keynes, par exemple, comme une condition préalable à l'établissement d'une coopération minimale entre le gouvernement et le capital en vue de poursuivre le plein emploi.

Or l'application du principe de traitement national et l'extension de la clause de la nation la plus favorisée à l'investissement direct étranger, sous le fallacieux prétexte de favoriser une mise à plat des exigences imposées à tous les investisseurs, d'où qu'ils proviennent, changent la donne. Cela consacre bien au contraire le pouvoir des investisseurs étrangers sur tous les autres, d'une part, et consacre du coup l'ascendant du pouvoir économique étranger sur le pouvoir politique national, d'autre part.

Nous avons d'ailleurs l'illustration la plus éclairante de ce fait dans les dispositions de la section B du chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui instaurent un mécanisme de règlement des différends entre une partie, c'est-à-dire l'un des signataires de l'ALENA, et un investisseur d'une autre partie. Ce faisant, la section en question se trouve à étendre l'aire d'application du principe de réciprocité internationale aux investisseurs.

Rappelons que ces dispositions, parmi d'autres, avaient été à l'origine de poursuites engagées avec succès par certains investisseurs étrangers contre des gouvernements fédéraux ou provinciaux qui avaient adopté lois ou règlements dans le but de protéger l'environnement ou la santé publique mais qui auraient brimé les droits des investisseurs en question.

L'avant-projet d'accord, au chapitre sur les investissements, reprend, article après article, parfois mot à mot, le texte de l'ALENA. On y retrouve donc aussi bien le principe du traitement national que la clause de la nation la plus favorisée, de même que l'extension du principe de la réciprocité internationale aux investisseurs.

Mais il fallait bien partir de quelque part et, si la ligne de départ ou la position de départ de l'avant-projet de ZLEA est celle de l'ALENA, qu'en est-il des autres propositions et des autres libellés? Et, à partir de ces comparaisons, peut-on dégager une ligne générale au sujet du contenu d'un projet final?

Les formules alternatives

Comme il fallait s'y attendre, on peut distinguer deux positions dans les formulations alternatives avancées par les uns et les autres [NDLR: les textes rendus publics récemment contiennent toutes les propositions provenant de tous les pays participant aux négociations; celles-ci sont placées entre parenthèses; les documents ne précisent pas quel pays a formulé telle ou telle proposition].

Une première série de propositions formule des réserves à l'extension des principes énumérés tandis que l'autre

voit au contraire à étendre l'aire d'application des mêmes principes. Mais ce qui frappe au premier chef, c'est qu'aucune partie ne remet en cause l'un ou l'autre de ces principes ni ne formule la moindre réserve de fond sur leur application et sur leur extension aux investisseurs aux dépens des gouvernements et des pouvoirs publics. Tout se passe comme si même aucun des partenaires de l'ALENA en particulier, pas plus que les autres pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, ne voulait tirer la moindre leçon de l'expérience vécue sous l'empire du chapitre 11.

Alors l'en-deçà et l'au-delà de l'ALENA sont représentés par deux grandes options ou deux grands cadres normatifs connus. D'une part, il y a les dispositions inscrites dans le traité d'Asunción de 1991, qui a mis en place le Mercosur, ce marché commun qui réunit le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay. D'autre part, il y a les dispositions propres à cet Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) de triste mémoire, négocié au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à la toute fin des années 90, négociations qui avaient été suspendues en septembre 1998 à la demande expresse du gouvernement français.

Avantageux pour les investisseurs

Ces trois positions (l'ALENA, l'en-deçà de l'ALENA et l'au-delà de l'ALENA) sont beaucoup moins éloignées les unes des autres qu'on pourrait le croire, surtout parce que l'une d'entre elles, celle que représente le Mercosur, ne correspond pas à une alternative au sens strict du terme. En effet, ce que nous pouvons identifier, pour faire vite, comme l'option Mercosur, ne diffère pas, sur le fond, de l'option portée par l'ALENA qui, à son tour, n'est pas très éloignée de celle que l'on retrouvait dans l'AMI. Car, après tout, il faut le rappeler, c'est bien le texte de l'ALENA qui avait servi de canevas à l'AMI.

Quant au chapitre sur les investissements du Mercosur, la seule différence majeure qu'on y trouve par rapport au chapitre 11 de l'ALENA, c'est qu'on y ménage le pouvoir d'intervention des gouvernements qui peuvent, pour des raisons de développement régional ou autres, surseoir à l'application du principe de traitement national. Mais comme les conditions dans lesquelles ces réserves peuvent s'exercer sont laissées en plan et comme, à notre connaissance, elles n'ont pas encore été interprétées par les tribunaux non plus, il est difficile d'en évaluer l'effet et la portée. En attendant, cette position moins libérale fait l'objet, dans l'avant-projet, d'un article 12 qui prévoit réserves et exceptions générales.

Que peut-on conclure de cette courte présentation? En premier lieu, puisque personne ne semble remettre en cause les dispositions les plus litigieuses du chapitre 11 de l'ALENA, il faut donc penser que la ZLEA reconnaîtra un traitement encore plus avantageux pour les investisseurs que ce qui est prévu dans l'ALENA, et ce, d'autant que les négociations en cours mettent face à face le Nord et le Sud, un modèle à l'intérieur duquel le Nord s'octroie en général toutes les justifications pour imposer au Sud des conditions qui vont au delà de ce qui serait acceptable entre égaux.

D'ailleurs, nombre de formulations entre crochets dans l'avant-projet semblent confirmer cette hypothèse, entre autres celles qui visent à protéger l'investisseur contre des troubles qui vont du tremblement de terre à la guerre civile et à l'émeute, formulations qui rappellent celles que l'on rencontrait dans l'AMI.

4 De l'ALENA à la ZLEA à l'OMC

Il convient de prendre une autre mesure du projet des Amériques et d'envisager les négociations en cours dans le cadre de la ZLEA comme un contournement stratégique de la part des négociateurs des trois pays membres de l'ALENA. Ce contournement permettrait, une fois étendu l'empire des normes de l'ALENA aux 31 autres partenaires des Amériques, de les faire ensuite reconnaître et accepter au niveau multilatéral par tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Or on sait que les partenaires de l'Union européenne (UE) ne sont pas prêts à aller aussi loin en matière de libéralisation et d'extension du principe de réciprocité internationale aux investisseurs, comme en témoigne l'échec de l'AMI mais comme en témoigne également l'échec du lancement du Cycle du millénaire de l'OMC, à Seattle, en décembre 1999.

Certains analystes prévoient maintenant que cet entêtement de la part des États-Unis, du Canada et du Mexique, ainsi que celui de leurs partisans au sein de la ZLEA, risque de compromettre la réunion de l'OMC qui doit se tenir au Qatar cet automne. Si tel devait être le cas, nous assisterions bel et bien à la consolidation de deux régimes d'intégration économique à grande échelle dans le monde, celui de l'ALENA d'un côté, celui de l'UE de l'autre.

Dans ces conditions, l'enjeu de l'extension des normes de l'ALENA ou celui de l'extension des normes de l'UE au plus grand nombre de partenaires à l'intérieur d'une zone de libre-échange ou d'un marché commun, selon les cas, revêtirait une toute nouvelle signification puisque, loin de préparer une soi-disant mondialisation, il signifierait plutôt l'émergence d'un affrontement entre blocs économiques.



5 > AGCS: quelle portée à l'autorité gouvernementale?

Introduction :

Il n'est pas possible de déterminer quelle portée peut avoir cette exclusion prévue dans l'AGCS, en l'absence même de décisions émises par les panels de l'ORD sur le sujet.

Notons tout d'abord qu'aucune définition précise de ce que sont les "services" ne figurent dans l'accord.

Il est assez difficile de penser qu'une marchandise ne soit pas connectée à une série de services. Chacune d'elle en effet contient non seulement une part de services tirés du travail mais requiert souvent aussi d'autres services en vue de son usage/consommation. Tous ces services demeurent essentiels pour amener la marchandise sur le marché et s'assurer de sa vente et de sa consommation.

Un grand nombre de ces services ont une forte dimension de politique publique. (santé, éducation, traitement des eaux, publicité sur les tabacs, distribution d'alcool, distribution électrique, services d'information...).

Pour tenter d'ouvrir davantage le marché des services, l'AGCS contient des règles qui "disciplinent" ou restreignent l'action des gouvernements (mesures - Art.1.1). La portée en est extraordinairement large puisqu'il peut couvrir tous les niveaux de décisions gouvernementales qui affectent le commerce des services (que ce soit dans le domaine législatif, des ordonnances, de la régulation, des procédures, de la pratique...(Art.XXVIII (a)

De récents panels ont indiqué que des mesures gouvernementales, couvrant les biens mais qui "affectent" le commerce des services, sont aussi couverts par les règles de l'AGCS. Ces panels ont également établis que les mesures couvrant les services, mais affectant le commerce des marchandises, sont couverts par le GATT.

L'AGCS est structuré pour inclure des batteries de règles parallèles mais interconnectées. L'une d'entre elles se trouve dans la Partie II "Disciplines et Obligations générales". Les règles s'appliquent à tous les secteurs sauf ceux ayant été explicitement exemptés. Les négociations qui se tiennent actuellement doivent "approfondir" les obligations existantes de cette partie de l'accord, autrement dit, accroître le nombre de règles s'appliquant aux mesures gouvernementales. Il est donc possible que les secteurs sensibles de l'éducation ou de la santé puissent être couverts par ces règles. Pour y répondre, les gouvernements et l'OMC ont affirmé que ces services ne sont pas concernés par les règles de l'OMC car, fournis "dans l'exercice de l'autorité gouvernementale", ils sont exclus de l'accord.

Cet "exercice" est donc d'une importance vitale. Si les services sensibles sont déjà couverts par la Partie II de l'AGCS, ces règles pourraient alors restreindre l'autorité de décision gouvernementale sur ces secteurs. Il est important pour les gouvernements d'avoir une totale confiance dans la portée des engagements qu'ils prennent dans ces secteurs.

Jusqu'ici une grande part de la discussion s'est concentrée sur la nécessité de protéger ces services fournis par le secteur public. Mais que se passerait-il si un gouvernement décidait de modifier la délivrance des soins de santé et édictait une réglementation qui accroîtrait l'usage d'un service public et/ou non marchand ?.

Nous voulons être sûrs que nos ressortissants décident



L'AGCS est structuré pour inclure des batteries de règles parallèles mais interconnectées. L'une d'entre elles se trouve dans la Partie II "Disciplines et Obligations générales". Les règles s'appliquent à tous les secteurs sauf ceux ayant été explicitement exemptés. Les négociations qui se tiennent actuellement doivent "approfondir" les obligations existantes de cette partie de l'accord, autrement dit, accroître le nombre de règles s'appliquant aux mesures gouvernementales. Il est donc possible que les secteurs sensibles de l'éducation ou de la santé puissent être couverts par ces règles. Pour y répondre, les gouvernements et l'OMC ont affirmé que ces services ne sont pas concernés par les règles de l'OMC car, fournis "dans l'exercice de l'autorité gouvernementale", ils sont exclus de l'accord.

Par Gérard Surdez
Groupe Traités internationaux de Marseille omc.
marseille@attac.org

Ceci est la synthèse du rapport de discussion du Ministère de l'Emploi du Gouvernement provincial canadien de Colombie Britannique. (Avril 2001).

Le document original avec références et notes:
<http://attac.org/fra/grou/doc/13/marseille6.htm>

eux-mêmes de la manière que nos gouvernements actuels ou futurs fourniront les services et pourront appliquer leurs points de vue, même dans le cas où les circonstances auraient évolué.

Rappel :

La large couverture de l'AGCS et le degré étroit des exclusions font que les obligations de l'AGCS (traitement de la Nation la Plus Favorisée et transparence) s'appliquent déjà à la plupart des services publics. Des obligations plus restrictives (traitement national, accès au marché) s'appliquent aussi à maints services publics et à des mesures gouvernementales dans les secteurs où les gouvernements ont pris des engagements spécifiques.

En Europe une exclusion "similaire" dans le Traité communautaire n'a pas réussi à protéger les services confrontés à un litige chaque fois que cela a été le cas.

Dans la plupart des pays, les "services publics" sont rarement fournis en exclusivité par le gouvernement. Il s'agit généralement d'un système mixte, sur fonds publics et réglementé par le gouvernement aux différents niveaux administratifs. Toute exclusion efficace des "services publics" doit être suffisamment large pour protéger la capacité gouvernementale à fournir ces services à travers le "mix" (privé-public) qui leur paraît approprié et de préserver leur autorité réglementaire sur tous les aspects de ce système mixte.

Il n'y a encore eu que peu de discours publics portant sur la restriction de l'exclusion de l'autorité gouvernementale. Il est maintenant urgent d'évaluer la signification précise de "l'autorité réglementaire gouvernementale".

1 - Généralités :

- La couverture de l'AGCS est très large :

L'AGCS ne contient aucune large exclusion des services publics, de leur réglementation ou des fournisseurs de services non marchands. Rien de comparable aux services fournis pour le maintien de l'ordre (Art.XIV) ou pour la sécurité nationale (Art. XIV bis)

Le "public" ne dispose d'aucune différence particulière par rapport au "privé" concernant les 4 modes de fourniture. (Art.1.2); le monopole, qui peut être public ou privé (Art. XXVIII (h)); et la personnalité juridique (XXVIII (l)).

- Le préambule, qui indique le "droit des gouvernements de réguler... pour atteindre leurs objectifs de politique nationale" n'est pas contraignant ni subordonné à des obligations plus spécifiques qu'on trouverait dans le corps de l'accord.

- Les exclusions générales sont minimales et limitées.

a/ Protection des "intérêts vitaux à la sécurité" (Art. XIV-bis) qui est la seule très large exclusion

b/ D'autres exceptions soumises à des limitations strictes ("maintien de l'ordre public" et protection "de la santé et de la vie humaine, animale et végétale" (Art.XIV)

c/ Enfin, exclusion des services fournis "dans l'exercice de l'autorité gouvernementale" (Art.1.3)

2 - L'exclusion de "l'autorité gouvernementale" de l'AGCS :

Cette exclusion est bien plus étroite qu'il ne peut y paraître de prime abord :

En premier lieu, pour être exclu, 2 critères doivent s'appliquer :

- Le service doit être fourni sur une base non marchande et ne doit pas se trouver en concurrence avec un autre fournisseur.

- L'exclusion ne s'applique pas quand le service est fourni sur une base marchande, même s'il ne se trouve pas en concurrence avec tout autre fournisseur de services (soit le cas du monopole absolu).

Ensuite, il n'y a pas de définition de ce que doit être la "base commerciale" et de ce qu'est la "concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services". La plupart de ce qu'on appelle les "services publics" semblent donc tomber, au moins en partie, sous des définitions très étendues. Ils se trouveraient donc exclus de la protection de l'exclusion.

Enfin, là où il y a incertitude, l'exclusion sera presque certainement interprétée de façon étroite. (Le conseil des Services a bien mis en lumière la "nécessité" d'adopter une interprétation restrictive). En l'absence de définition claire, l'étendue de l'exclusion sera laissée à l'interprétation non des gouvernements mais des panels de règlement des différends en accord avec la loi internationale (notamment la Convention de Vienne de 69 qui prescrit que les exclusions doivent être généralement traitées de façon restrictive) et à huis clos. On peut s'attendre à ce que ces panels donnent une définition de ces termes de telle sorte que l'exclusion de "l'autorité gouvernementale" en résultant aura une portée pratique très limitée.

Ainsi dans l'attendu de la Chambre d'Appel dans le litige sur le régime d'importation des bananes en Europe, il est dit que l'"interprétation [pour une application au sens large de l'AGCS] sort renforcée des conclusions des panels précédents pour qui le terme "affectant" [le commerce des services] dans le contexte de l'Art.III du GATT est d'une portée plus grande que celui de "régulant" ou de "gouvernant". Nous notons également que l'Art.1.3 (b) de l'AGCS dispose que le terme "services", inclue tout service de n'importe quel secteur à l'exception de ceux fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale" et que l'Art.XXVIII (b) de l'AGCS dispose que la "fourniture d'un service inclue sa production, sa distribution, son marketing, sa vente et sa livraison". "Il n'y a absolument rien dans ces dispositions pour suggérer une portée d'application restrictive de l'AGCS..."

Des obligations importantes de l'AGCS s'appliquent maintenant à des services tombant hors de cette exclusion restrictive:

Apparemment, les obligations de l'AGCS s'appliquent déjà à la plupart des services publics et à leurs réglementations. Elles comprennent l'obligation du traitement de la nation la plus favorisée (NPF) (Art.II), celles sur la transparence (Art.III) [obligeant les gouvernements à rendre public "toutes les mesures ...qui ...affectent l'opération et relevant de l'Accord"] et certaines dispositions de règlement interne (Art.VI). Ces dernières obligations sont reconnues pour avoir un large impact potentiel et un effet significatif sur la régulation des systèmes de service public (application de mesures non discriminatoires entre fournisseurs locaux et étrangers). Leur champ d'application est très large et certaines de leurs dispositions sont destinées dans le futur à s'appliquer à tous les services, même ceux qui n'ont pas reçu d'engagements spécifiques. Lorsqu'il existe de tels engagements, des obligations plus restrictives s'appliquent aux services et aux réglementations à l'intérieur même des systèmes de service public.

3 - Une exclusion identique dans le Traité européen a donné lieu à une interprétation très restrictive :

Même si cette règle n'a pas encore donné lieu à des panels devant l'OMC, des cas impliquant une disposition similaire (l'exclusion de "l'autorité officielle") contenue dans le Traité européen se sont déjà présentés. Il est d'ailleurs significatif que la proposition originelle de l'Uruguay Round sur l'exclusion de "l'autorité gouvernementale" émanait de l'UE. Cette exclusion a, sans exception, été interprétée de façon étroite. "Les dispositions [sur le droit d'établissement] ne doivent pas s'appliquer ... aux activités en relation, même à titre occasionnel, avec l'exercice de l'autorité officielle" (Art.55 du Traité). L'UE a clairement indiqué que cette exclusion est similaire à celle de l'autorité gouvernementale de l'AGCS : "Ces dispositions [celles de l'Art.55] sont similaires à celles de l'Art.1.3 (b) de l'AGCS qui exclue de son champ les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale". L'UE souligne que la Cour européenne de Justice "a eu une interprétation restrictive du champ de l'Art.55", décrétant que "la dérogation prévue à l'Art.55 doit être restreinte aux activités qui sont directement liées à l'exercice de l'autorité gouvernementale" "Il n'y a aucun exemple dans la jurisprudence de la Cour européenne qu'elle ait trouvé une activité qui tomberait dans le champ de l'Art.55" (Comité sur les Accords commerciaux régionaux, CE,19/05/99).

4 - Les explications et déclarations de l'OMC sur l'exclusion de l'autorité gouvernementale renforce le soupçon que la couverture de l'AGCS est plus large que communément admis :

- Certaines explications de l'OMC réitérent le texte original :

En réponse aux questions qui lui étaient posées sur ce sujet, D.Hartridge, alors Dr de la Division des Services, a simplement repris le texte de l'AGCS [ni base commerciale, ni concurrence] dans une lettre rendue publique (Juin 2000), comme l'a fait plus tard le pamphlet de l'OMC contre ses opposants : "Fact & Fiction". Ils n'ont ni l'un ni l'autre levé le voile sur le champ de l'exclusion ni même répondu aux préoccupations sur l'impact potentiel sur les systèmes de service public.

- Quelques explications utilisent une définition très restrictive des "services publics" :

On a demandé à la Division des Services quelle était la capacité des gouvernements à protéger leurs services publics.

Question " Quelle protection peut utiliser un gouvernement autorisant à la fois des services publics et des services privés mais qui veut défendre l'élément public ?"

Réponse : "Si élément public... consiste en services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale, il se trouve hors du champ de l'AGCS, en vertu de l'Art.1" (D. Hartridge 31/05/2.000)

En réponse à une question portant sur l'application du traitement national dans le cas de subventions, il déclare "Répondant à cette question, j'ai considéré votre "fourniture publique de services" comme visant les services gouvernementaux selon la définition donnée dans l'Art.1".

Dans ces deux exemples, les réponses évitent l'élément fondamental de la question originale et laissent sans réponse ces interrogations sur les "services publics". Dans un article à l'Humanité du 26/10/2.000, Hartridge brode au

sujet de l'exclusion "cher à tous les membres de l'OMC, qui souhaitent tous garder le droit de maintenir leurs services publics - des services sans but lucratif et avec obligation de couverture universelle". On notera qu'ici il n'affirme pas que l'exclusion de "l'autorité gouvernementale" existante s'applique à ces services sans but lucratif et universels mais simplement que ce sont des services que les États espèrent protéger.

Des exemples qui suggèrent que les exclusions sont tout a fait limitées :

Les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale comprennent "les activités des banques centrales et des autres autorités monétaires, la sécurité sociale, les plans de retraite publics et les organismes publics utilisant les ressources financières gouvernementales" (Training Package de l'AGCS 15/12/98) Mais même eux ne sont exclus que dans la mesure où ils ne se trouvent pas en concurrence avec d'autres prestataires de services.(Annexe Art.I (c) des services Financiers). N'y sont donc pas inclus la santé et l'éducation, par exemple.

Un certain nombre de références de l'OMC reconnaissent explicitement la restriction de l'exclusion et/ou son manque de clarté :

L'UE fin 98 a soulevé la question de savoir si la définition donnée par l'AGCS [sur les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale] relative aux marchés publics de services était suffisamment claire. Le groupe de travail de l'AGCS indique que son "Président se demande s'il était bien nécessaire de spécifier davantage les services ne tombant pas sous l'AGCS" (note du 19/2/99)

Discutant des limitations à la couverture sectorielle selon l'accord existant, le Secrétariat note que certains "pays ont spécifiés que leurs engagements ne comprenaient pas les fonctions de services publics possédés, dirigés ou sous contrat par le gouvernement local, régional ou central" Selon lui "le point central est [de savoir] si leurs ventes sont faites sur une base commerciale. Et tout d'abord, il n'est pas tout a fait clair de ce que signifie le terme "base commerciale" (Note du 6/7/98 sur les Services environnementaux). Il se demande "Serait-il utile de clarifier quand un service environnemental doit être considéré comme étant fourni dans l'exercice de l'autorité gouvernementale ?"

Concernant les principaux services environnementaux, traitement des eaux et des déchets : "il ne semble pas entièrement clair de ce qui tombe dans le champ de l'Art. 1.3 (service dans l'exercice de l'autorité gouvernementale), dans celui de l'Art.XIII (marchés publics) et de ce qui reste soumis aux disciplines générales de l'AGCS."

N'est pas non plus évident de savoir où finit "l'autorité gouvernementale" et où commencent "les marchés publics" "Y a -t-il nécessité à clarifier le champ des marchés publics (selon l'Art. XIII de l'AGCS) en relation avec les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale (selon l'Art.1.3) ?" D'un certain point de vue, ces services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale, (selon l'Art.1.3 de l'AGCS), puisque non fournis sur une base marchande à des usagers et continuant d'être des monopoles locaux, ne tombent donc pas dans le champ des disciplines de l'AGCS. D'un autre, ces services faisant partie des marchés publics, la manière de les acheter en soi tomberait dans le champ de l'Art.XIII ainsi que les disciplines à venir sur les marchés publics"

Que ces interrogations restent non résolues alors que des négociations permanentes visent à étendre l'accord est

un problème grave. et préoccupant.

Le Conseil du Commerce dans les Services indique que la "nécessité" d'exclure doit être interprétée de façon restrictive.

Même dans le contexte des services sociaux et de santé, les négociateurs ont confirmé cette assertion. Les considérations "gouvernant les dispositions sur les services sociaux et de santé, y compris les considérations d'équité et de être de base, ont conduit à un degré très substantiel d'implication gouvernementale, en tant que fournisseur direct de ces services ou en tant que leur régulateur. Cela ne signifie pourtant pas que tout le secteur restait hors de portée de l'AGCS; les exceptions fournis dans l'Art.1.3 de l'Accord doivent être interprétées de façon étroite." (S/C/M/30 12/11/98)

D'autres références s'appliquent à des sujets spécifiques :

- Le principe NPF (Nation la Plus Favorisée) s'applique à la santé :

."Sans engagement spécifique dans le secteur de la santé, un gouvernement reste libre d'interdire la fourniture de services de soins par des étrangers... En l'absence d'engagements, le principe s'appliquerait" [même si le pays n'a pris aucun engagement spécifique] (D.Hartridge)

- L'exclusion de "l'autorité gouvernementale" peut s'appliquer au secteur de santé uniquement dans des circonstances exceptionnelles, par exemple, là où les services sont fournis "directement par le gouvernement, sans frais" pour le patient.

- L'exclusion de "l'autorité gouvernementale" peut ne pas s'appliquer au secteur hospitalier dans de nombreux pays :

Ce secteur "est constitué d'établissements publics et privés, qui, tous deux, fonctionnent sur une base commerciale, faisant payer le patient ou son assurance... Des subventions complémentaires peuvent être accordées pour des motifs sociaux... Il paraît irréaliste de prétendre à l'application continue de l'Art.1.3 et/ou de maintenir qu'il n'existe aucun rapport de concurrence entre ces deux types de services."

- L'éducation de base peut être exclue :

"On peut considérer que l'éducation de base fournie par le gouvernement tombe dans le domaine ...des services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale [non-marchand et non concurrentiel]

Il ne dénie donc pas la possibilité que l'éducation ne puisse pas tomber dans le domaine de l'exclusion. La note de l'OMC reconnaît qu'elle vise en priorité les pays, peu nombreux mais qui peuvent le devenir, qui autorisent une "participation privée effective".

- L'obligation du traitement national peut s'appliquer aux subventions données aux organismes publics.

Dans le cas du secteur hospitalier, il est indiqué que : "dans les secteurs ayant fait l'objet d'engagements, ...les subventions et autres avantages économiques conférés à un groupe seraient soumis à l'obligation du traitement national selon l'Art. XVII"

D.Hartridge confirme ce point en affirmant "qu'un service, propriété d'Etat, exerçant en concurrence avec le secteur privé" ne serait pas exclu. Il en ressort que si des engagements spécifiques ont été pris, les prestataires de services marchands auraient argument à rechercher des subventions qui n'auraient autrement été fournies qu'au ser-

vice public ou à des services privés non-marchands.

- L'AGCS s'applique aux mesures respectant les monopoles publics "qui fonctionnent sur une base commerciale"

A la question "Quelle protection de l'AGCS, un gouvernement, qui désire déclarer service public et/ou monopole public la totalité d'un service, peut-il attendre ?", Hartridge répond que "il y a des monopoles qui fonctionnent sur une base commerciale et qui n'ont rien à faire avec le gouvernement, même si celui-ci leur a reconnu des droits de monopole; ce gouvernement est alors lié par les obligations de l'AGCS, en particulier le principe de la NPF..." Comme le "pur" monopole est très rare, celui-ci se trouve souvent en concurrence avec d'autres fournisseurs de services (que ceux-ci soient ou non commerciaux). Dans ce cas, les activités de ces monopoles ne sont pas exclues de l'AGCS.

- Les services publics ne pourraient devenir "un problème" que dans le cas d'une contestation entre Membres.

"Le statut public ne pourrait soulever un problème que si une mesure prise par le gouvernement devait être contestée par un autre Membre de l'OMC". C'est justement le noeud du problème. Cette réponse confirme a contrario que les mesures prises par un gouvernement concernant son système de services publics sont effectivement exposées à la menace de différends internationaux d'après l'AGCS.

4 Conclusions :

L'AGCS fait passer le système des services publics (et leur régulation) sous l'autorité de l'OMC :

Ceci, même si les mesures gouvernementales sont non discriminatoires et ont peu ou pas d'effets sur le commerce international.

La restriction de l'exclusion de "l'autorité gouvernementale" n'est pas largement reconnue :

Des gouvernements peuvent ne pas être conscients de ce que certains aspects de leurs systèmes de services publics et de leur capacité de régulation dans ces domaines, là où des engagements spécifiques ont été pris, peuvent être soumis à davantage de restrictions de l'AGCS, dont notamment le traitement national et l'accès au marché.

L'évaluation de l'AGCS sur les systèmes des services publics est garantie :

Vu ces restrictions, les gouvernements peuvent considérer que des évaluations détaillées de l'AGCS sur les services publics soient clairement garanties sur le long terme. Ceci peut être considéré comme de la plus haute importance dans la mesure où les obligations existantes de l'AGCS atteignent au coeur l'autorité de régulation gouvernementale.

L'incertitude concernant tout nouvel engagement spécifique pris par les Etats peut en découler, incertitude qui sera clarifiée plus tard non par les gouvernements mais par l'Organe de règlement des différends de l'OMC.

Il est urgent de reprendre l'exclusion de "l'autorité gouvernementale" au cours des négociations actuelles :

Si nécessaire, il faut en renégocier le texte pour que les services publics en soient exclus de façon permanente et effective.



6 > OMC: la soumettre ou la supprimer

Il est temps de stopper la mondialisation au service des entreprises et de se battre pour un autre monde, que nous savons possible. L'OMC, grâce à une mobilisation sans précédent des mouvements citoyens et de gouvernements du monde entier, a subi un revers historique. A sa troisième réunion ministérielle en novembre 1999 à Seattle (USA), sa légitimité s'est effondrée. Depuis lors, des millions de personnes, dans les pays riches comme dans les pays pauvres, ont rejoint le combat pour un avenir juste et soutenable, contre la mondialisation au service des entreprises.

En dépit des promesses d'améliorer le système faites à la fin de la Conférence ministérielle de Seattle pour répondre à la crise de légitimité de l'OMC, rien ne s'est fait. Les choses ont même empiré. Il est temps de faire reculer le pouvoir et l'influence de l'OMC. Les déficits en matière de démocratie, de transparence et de responsabilité de cette institution, qui est censée promouvoir le libre commerce, a dans les faits contribué seulement à concentrer les richesses entre les mains d'une minorité, à renforcer les inégalités au sein des pays et entre les pays, à appauvrir la majorité des peuples du monde, à déplacer les paysans et les travailleurs, plus particulièrement dans le tiers-monde, à encourager les modes de production et de consommation non durables.

Sont écartées brutalement les protestations des travailleurs et des paysans, des militants des droits de l'Homme et de l'environnement, des dirigeants religieux ou des populations autochtones, celles de gouvernements du tiers-monde contestant les déséquilibres et les problèmes de mise en oeuvre des accords de l'Uruguay Cycle. Le Secrétariat prétendument neutre de l'OMC, un groupe de gouvernements des pays riches et les lobbies industriels se battent comme ils l'ont toujours fait pour mettre l'OMC au service des affaires, accentuant ainsi le caractère libéral de la mondialisation. Les négociations prévues pour réviser les accords relatifs à l'agriculture, aux services et aux aspects de la propriété industrielle liés au commerce ont été détournées de leur objectif initial visant à en corriger les défauts, pour davantage de ravages et de ruines encore. On dupe les gouvernements, on fait du chantage pour faire accepter à la quatrième conférence ministérielle qui se tiendra à Qatar du 9 au 13 novembre prochains un nouveau cycle de négociations visant à étendre le champ de l'OMC. Surnommé « cycle du développement » à des fins de séduction, le véritable programme d'un nouveau cycle est d'étendre, sous le régime de l'OMC, les droits d'accès et les privilèges des entreprises à l'investissement, aux marchés publics, à la politique de concurrence, etc.

Ces nouveaux avantages accordés aux entreprises transnationales vont mettre davantage en danger les économies nationales et locales, les travailleurs, paysans, peuples autochtones, femmes et d'autres groupes sociaux. Ils menacent la santé et la sécurité, l'environnement, la protection de la faune. Tout cela s'inscrit dans un contexte d'instabilité croissante au niveau mondial, d'effondrements des économies nationales, d'inégalité croissante entre les pays comme au sein des pays, résultat de l'accélération du processus de mondialisation libérale.

Le moment est venu de reconnaître que le commerce international et sa principale institution, l'OMC, sont en crise. A l'aube du 21ème siècle, nous devons agir pour remplacer le vieux système commercial, injuste et oppres-



Le monde n'est pas une marchandise

Texte de l'appel international. Les organisations qui le souhaitent sont invitées à le signer

Le document original:
<http://www.canadians.org>

sif, par un cadre d'échange nouveau, socialement juste et durable.

Nous proclamons l'urgence de :

protéger la diversité culturelle, biologique, sociale et économique;

mettre progressivement en oeuvre des politiques privilégiant le commerce et les échanges locaux; garantir les droits économiques, sociaux et culturels universellement reconnus;

restaurer la souveraineté des peuples et le contrôle démocratique aux niveaux national et régional.

A ces fins, des nouvelles règles doivent être édictées, fondées sur le contrôle démocratique des ressources, le respect des écosystèmes, l'égalité, la coopération et le principe de précaution.

A la lumière de ce qui précède, nous adressons à nos gouvernements respectifs les demandes suivantes :

Pas d'élargissement de l'OMC

Nous réaffirmons notre opposition au lancement d'un nouveau cycle de négociations et à l'extension des prérogatives de l'OMC aux domaines de l'investissement, des politiques de concurrence, des marchés publics, des biotechnologies, des nouvelles baisses tarifaires. Etendre le rôle de l'OMC à des questions comme l'investissement et la politique de concurrence ou demander à tous les pays d'adhérer aux règles de l'OMC en matière de marchés publics (en commençant par une période initiale de règles de transparence) menacerait la souveraineté nationale et la survie des petites et moyennes entreprises ou exploitations agricoles locales, mettrait fin au soutien des économies locales et causerait d'énormes dommages sociaux et environnementaux. Nous rejetons aussi la nouvelle tactique de l'Union européenne en particulier, visant à introduire par la bande des négociations sur l'investissement et la concurrence à travers des accords multilatéraux. Il faut un moratoire pour toute nouvelle libéralisation du commerce à l'OMC. En lieu et place, les questions de l'inéquité - les problèmes de mise en oeuvre - touchant les pays en voie de développement doivent être traitées d'urgence. Elles ne devraient pas être liées à la poursuite des négociations visant à libéraliser le commerce.

L'OMC, hors jeu : protéger les droits et besoins sociaux de base

Il n'est ni approprié ni acceptable que les droits sociaux et les besoins vitaux passent sous contrôle de l'OMC. Les accords de l'OMC ne doivent pas s'appliquer à ce qui relève des besoins sociaux ou de la protection de la planète : l'alimentation, l'eau, les services sociaux de base, l'éducation, la santé, la sécurité des personnes, l'environnement et la préservation des espèces vivantes. La prééminence des règles commerciales dans ces domaines ont déjà déclenché des campagnes sur les organismes génétiquement modifiés, sur la destruction des forêts primaires, sur l'exportation de substances toxiques interdites au plan national et sur le harcèlement publicitaire des industriels du tabac.

Vider l'AGCS : protéger les services sociaux de base et les protections publiques

Des secteurs comme la santé, l'éducation, l'énergie et les autres besoins essentiels ne doivent pas être soumis aux règles du commerce mondial. Dans l'Accord général sur le commerce des services et annexes (AGCS), le principe de libéralisation progressive et ses implications pour l'in-

vestissement étranger ont d'ores et déjà des conséquences nuisibles, par exemple la dérégulation de services essentiels.

Halte à l'utilisation des brevets à des fins protectionnistes par les entreprises - Les semences et les médicaments sont des besoins humains, non des marchandises

Toutes les politiques traitant de la propriété intellectuelle doivent laisser la possibilité aux gouvernements de limiter la protection par les brevets de manière à protéger la santé et la sécurité, spécialement les brevets sur les médicaments et sur les formes de vie. Le brevetage des formes du vivant, y compris les micro-organismes, doit être interdit dans toutes les législations nationales et internationales. Les règles actuelles de la propriété intellectuelle dans les traités commerciaux, comme l'accord sur les aspects de la propriété intellectuelle liés au commerce (l'ADPIC), empêchent dans les faits l'accès des consommateurs à des médicaments essentiels et à d'autres biens, conduisent à l'appropriation privée des formes de vie et des savoirs traditionnels, portent atteinte à la biodiversité, et empêchent les pays les plus pauvres d'élever leur niveau économique et social. Il n'y aucune raison d'inclure les droits de propriété intellectuelle dans un accord commercial.

Pas de brevets sur le vivant !

Le brevetage des formes de vie et autres droits de propriété intellectuelle sur les ressources biologiques doivent être interdits dans toutes les législations nationales et internationales. La diversité génétique n'est pas une catégorie de la propriété privée et il doit être mis fin à la biopiraterie et au vol des savoirs traditionnels.

La nourriture est un droit humain de base : halte à la tromperie et aux dégâts de l'accord sur l'agriculture

L'accord sur l'agriculture est trompeur parce que les subventions à l'agriculture industrielle tournée vers l'exportation n'ont pas été diminuées (elles ont augmenté au contraire), alors que les petits paysans souffrent de la libéralisation des importations qui laminent leur niveau de vie et leurs revenus. Pour empêcher de nouvelles catastrophes pour des millions de petits paysans, il faut agir immédiatement pour réduire de façon drastique ou même supprimer le soutien à l'exportation des produits agricoles et revenir sur la libéralisation de leur importation.

Les mesures prises pour promouvoir et protéger une véritable souveraineté et sécurité alimentaires, ainsi que pour aider les petits paysans qui pratiquent une agriculture soutenable, ne doivent pas être soumises aux règles du commerce international. Le système commercial ne doit pas miner le niveau de vie des paysans, des petits paysans, des artisans pêcheurs et des peuples autochtones.

Le droit humain fondamental à la nourriture peut seulement être satisfait dans un système où la souveraineté alimentaire est garantie, c'est à dire le droit des peuples à définir leurs propres politiques alimentaires et agricoles ainsi que le droit de produire leur nourriture de base d'une manière qui respecte la diversité des modes de culture et de production.

Pas de libéralisation des investissements

L'accord sur les aspects des investissements liés au commerce (MIC) de l'OMC doit être abrogé. Tous les pays et plus particulièrement les pays en voie de développement doivent pouvoir faire les choix politiques (comme de privilégier les fournisseurs locaux) pour développer la capacité

de leurs propres secteurs productifs, particulièrement des petites et moyennes entreprises. La révision de cet accord ne doit pas être utilisée pour renforcer le rôle de l'OMC en matière d'investissement. C'est pourquoi nous réitérons notre opposition totale au lancement de négociations sur les règles de l'investissement, ou sur un cadre pour l'investissement, ou sur un quelconque accord sur l'investissement au sein de l'OMC. Les propositions pour une approche du type AGCS, ou basée sur un accord initial relatif à la transparence en matière d'investissement, ou sur un accord plurilatéral, sont seulement des changements tactiques pour convaincre des pays ou des groupes qui ont refusé de soutenir un accord sur les investissements plus global. L'objectif reste de donner des droits sans précédent aux investisseurs étrangers. Nous rejetons toutes ces approches en apparence moins radicales, mais qui ont le même but ultime que l'AMI

Pour un commerce équitable : traitement spécial et différencié

Le droit des pays du tiers-monde à un traitement spécial tenant compte de leur position défavorisée dans le commerce international, doit être reconnu et étendu. Sans cette reconnaissance, jamais ils ne pourront tirer bénéfice des échanges mondiaux.

Priorité aux droits sociaux et à l'environnement

Le « libre commerce » met les profits des entreprises au-dessus des intérêts des populations ou de l'environnement. Nous avons besoin d'un commerce équitable. Les droits humains fondamentaux et les droits des travailleurs doivent être respectés, promus et effectivement mis en oeuvre, tout comme ceux relatifs à l'environnement, la santé, l'éducation, les droits des peuples autochtones, le développement, la sécurité des personnes, la sécurité alimentaire et la préservation de la faune.

Par exemple la Déclaration de l'OIT sur les principes et droits fondamentaux du travail, la Convention sur la biodiversité et son protocole sur la sécurité biologique, la Déclaration sur les droits humains des Nations Unies doivent être activement mises en oeuvre.

L'importance de la promotion, du respect et de la mise en oeuvre des droits des travailleurs et autres droits humains par tous les moyens possibles inclut l'action auprès des institutions internationales appropriées.

Démocratiser la prise de décision

Les peuples doivent disposer du droit à l'autodétermination, du droit à l'information et à la décision en matière de commerce international. Ceux-ci exigent, entre autre, que le processus de prise de décision dans les négociations et la mise en oeuvre par les organismes internationaux soient transparents, démocratiques et cohérents. L'OMC opère dans le secret en excluant la plupart des pays membres et la société civile. Elle est soumise à une poignée de gouvernements agissant pour le compte de leurs firmes transnationales dominantes.

Contester le système

L'organe de règlement des différends de l'OMC est inacceptable car il met en oeuvre un système illégitime de règles injustes et agit selon des procédures antidémocratiques. Il usurpe par ailleurs les fonctions législatives et réglementaires des États souverains et des collectivités territoriales.

Un système de commerce international socialement juste exige aussi des changements à l'extérieur de l'Organisation mondiale du commerce. Un tel système doit prendre

prioritairement en compte les droits et le bien-être des travailleurs et des paysans qui produisent et fournissent les marchandises et les services. Aucun gouvernement, aucune agence internationale ne doit ignorer les attaques des entreprises multinationales et des gouvernements contre les droits fondamentaux des travailleurs, la mise en cause des acquis des luttes des travailleurs, la détérioration de la sécurité de l'emploi et la course au minimum pour les salaires. Les droits des travailleurs doivent être renforcés partout dans le monde.

De même, le Fonds Monétaire international, la Banque mondiale, les banques régionales de développement doivent annuler 100 % de la dette des pays pauvres de manière à ce que ces pays puissent réaffecter ces fonds à l'éradication de la pauvreté.

L'utilisation des plans d'ajustement structurel pour contraindre à la libéralisation du commerce dans les pays du tiers-monde et les autres doit être stoppée. Les gouvernements doivent négocier, au sein du système des Nations Unies et avec une pleine participation démocratique, un accord contraignant qui garantisse que les pratiques des firmes transnationales soient en conformité avec les droits humains; que ces firmes soient écologiquement responsables et mises sous contrôle démocratique.

Conclusions et conséquences

Nous, mouvements et organisations soussignés, nous engageons à oeuvrer pour un système d'échanges international soutenable, socialement juste et mis sous contrôle démocratique. Nous demandons à nos gouvernements de reprendre à leur compte et de mettre en oeuvre les demandes mentionnées ci-dessus afin de faire reculer le pouvoir et l'autorité de l'OMC et d'opérer un changement de cap radical. Nous nous engageons à mobiliser les populations dans nos pays respectifs, à nous battre ensemble pour ces exigences et pour renverser la politique inique de l'OMC. Nous soutiendrons les luttes dans tous les pays à travers des campagnes de solidarité internationale. Nous nous engageons à porter partout dans le monde l'esprit de Seattle et à empêcher le lancement d'un nouveau cycle de négociations à Qatar.