NATIONS
UNIES

E

Conseil économique
et social

Distr. GENERALE

E/CN.4/Sub.2/1995/11
24 juillet 1995

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

Commission des droits de l'homme
Sous-Commission de la lutte contre les mesures
discriminatoires et la protection des minorités
Quarante-septième session
Point 8 de l'ordre du jour provisoire

LA REALISATION DES DROITS ECONOMIQUES, SOCIAUX ET CULTURELS

Les rapports entre, d'une part, la jouissance des droits de l'homme, notamment du droit au travail et des droits syndicaux reconnus sur le plan international et, d'autre part, les méthodes de travail et les activités des sociétés transnationales

Documentation d'information établie par le Secrétaire général

TABLE DES MATIERES

	Paragraphes	Page
Introduction	1-3	2
I. ACTIVITES ET METHODES DE TRAVAIL DES SOCIETES TRANSNATIONALES	4-88	2
A. Les activités des sociétés transnationales et les priorités des investissements	12-35	4
B. Stratégies mondiales des transnationales : fusions, rachats et alliances	36-57	8
C. Le cas des zones franches pour l'industrie d'exportation	58-67	12
D. Changements intervenus dans la structure du marché du travail et dans les relations du travail	68-88	14
II. QUESTIONS MAJEURES LIEES AUX DROITS DE L'HOMME	89-144	18
Annexe : Liste des documents de référence		31

V.95-59913
GE.95-13060

Introduction

1. A sa quarante-sixième session en 1994, la Sous-Commission, dans sa résolution 1994/37, rappelant les dispositions de la Charte qui établissent que l'un des buts des Nations Unies est de réaliser la coopération internationale en résolvant les problèmes internationaux d'ordre économique, social, culturel ou humanitaire et en développant et en encourageant le respect des droits de l'homme pour tous et ayant à l'esprit la Déclaration et le Programme d'action de Vienne où est soulignée la nécessité d'un effort concerté pour assurer la reconnaissance des droits économiques, sociaux et culturels aux niveaux national, régional et international, a notamment prié le Secrétaire général d'établir, pour qu'elle l'examine à sa quarante-septième session, un document de travail sur les rapports entre, d'une part, la jouissance des droits de l'homme, notamment du droit au travail et des droits syndicaux et, d'autre part, les méthodes de travail et les activités des sociétés transnationales.

2. Le présent document de travail est entièrement fondé sur des rapports et des études du système des Nations Unies. Pour établir les rapports entre la jouissance des droits de l'homme et les méthodes de travail et les activités des sociétés transnationales, il est nécessaire de décrire tout d'abord ces méthodes de travail et ces activités. Cela sera fait au chapitre premier du présent document tandis que le chapitre II présentera certains droits de l'homme auxquels ces pratiques risquent de porter atteinte.

3. Si le présent document de travail examine plusieurs méthodes de travail et activités de sociétés transnationales, il ne prétend pas être exhaustif.

I. ACTIVITES ET METHODES DE TRAVAIL DES SOCIETES TRANSNATIONALES

4. Les sociétés transnationales ont été décrites comme des entreprises qui sont propriétaires d'installations de production ou de services ou les contrôlent en dehors du pays dans lequel elles sont basées. Leurs produits sont fabriqués simultanément dans plusieurs pays et vendus à l'aide de systèmes de distribution intégrés qui ne tiennent pas compte des frontières. Selon la CNUCED, 90 % de toutes les sociétés transnationales ont leur siège dans un petit nombre de pays industrialisés, leurs filiales étrangères se répartissant entre un nombre de pays relativement faible. Sur les 100 plus grandes sociétés transnationales, 53 sont implantées en Europe occidentale, 27 aux Etats-Unis et 14 au Japon. Toutefois, malgré cette concentration géographique des sociétés mères et de leurs filiales, un nombre croissant de sociétés transnationales s'établissent dans les pays en développement. Au cours des quatre dernières décennies, la croissance et la multiplication des sociétés transnationales, avec la complexité de plus en plus grande de leurs opérations, ont fortement influé sur le développement de nombreux pays. Ces sociétés sont le principal mécanisme par l'intermédiaire duquel les marchés nationaux du travail ressentent les effets de la situation internationale du capital et l'évolution régionale des marchés de biens et services.

5. Les sociétés transnationales jouent un grand rôle dans l'économie mondiale car elles contrôlent plus de 33 % de l'ensemble des moyens privés de production et 70 % des produits du commerce international, réalisent une grande partie des innovations technologiques mondiales et contribuent pour beaucoup au produit national brut du monde industrialisé. Elles sont responsables d'une forte proportion des mouvements internationaux de capitaux. Les investissements directs de ces sociétés à l'étranger ne se limitent pas aux flux de capitaux mais constituent aussi le moyen de transférer entre les pays technologie, compétences en matière de gestion et nouvelles formes d'organisation.

6. Par leurs investissements directs à l'étranger, les sociétés transnationales exercent une grande influence sur le développement économique et social général. On peut juger de leur importance croissante d'après l'augmentation du volume de ces investissements directs étrangers. Entre 1985 et 1990, ces derniers se sont accrus presque trois fois plus vite que les exportations mondiales. Pendant cette période, leur taux moyen de croissance annuelle a été de 33 % contre 13 % pour les exportations[1]. Ces investissements sont effectués presque exclusivement par quelques grandes sociétés transnationales ayant leur siège dans des pays industrialisés. 1 % seulement des sociétés transnationales assurent la moitié de leur volume total et 95 % de

ces investissements proviennent des pays développés. En raison de leur importance croissante, cette section portera essentiellement sur les méthodes de travail et les activités des sociétés transnationales dans ce domaine.

7. Les deux dernières décennies ont été témoins d'une expansion sans précédent des mouvements internationaux de capitaux qui a été provoquée par une transformation et une restructuration massives des activités économiques dans le monde entier. Au coeur de ce changement, on trouve la modification des politiques et de l'organisation économiques en faveur des forces du marché et de l'entreprise privée qui, dans de nombreux pays, a suivi la stagnation économique et la crise de la dette des années 70 et 80. On s'est efforcé surtout de restaurer l'équilibre économique par la libéralisation des marchés, y compris les marchés de capitaux; la réduction de l'intervention de l'Etat dans l'économie; la privatisation d'un vaste éventail d'entreprises et l'assouplissement du contrôle des avoirs étrangers, ce qui a permis aux sociétés transnationales de pénétrer dans des secteurs industriels qui leur étaient auparavant fermés; la réforme des systèmes d'imposition; et la réduction des dépenses publiques, y compris souvent celle des services sociaux et des subventions accordées pour les biens de consommation. Dans de nombreux pays en développement débiteurs, ces changements ont été introduits sous la pression des créanciers internationaux, par l'intermédiaire de l'exécution de programmes d'ajustement structurel. De nombreux pays en développement cherchent à attirer et à retenir les sociétés transnationales en offrant des moratoires fiscaux, des possibilités de rapatriement des bénéfices et divers autres avantages. Attirer les investissements étrangers directs suppose souvent aussi que l'on freine les salaires afin qu'une certaine partie de la main-d'œuvre nationale ne soit pas trop rémunérée pour obtenir un emploi dans les filiales de ces transnationales ou plus exactement afin que les salaires trop élevés ne dissuadent pas les filiales de s'installer dans le pays en question[2].

8. Les transformations récentes de l'économie mondiale et de la structure des activités des sociétés ont radicalement modifié les rapports entre les sociétés transnationales, la société et l'Etat. Elles ont porté atteinte à l'équilibre délicat du pouvoir entre la direction des sociétés et la main-d'œuvre, ainsi qu'entre les sociétés et l'Etat. Bien que la responsabilité du développement incombe principalement aux Etats, l'évolution de la situation économique réduit la marge de manœuvre dont ceux-ci disposent à cet égard, alors que le pouvoir des sociétés transnationales s'est accru. L'affaiblissement du pouvoir de négociation des Etats, particulièrement dans les pays en développement, a contribué à renforcer, au niveau international, les inégalités existantes.

9. Il a été prouvé que l'écart entre les possibilités en matière de revenu et d'emploi des pays riches et des pays pauvres ainsi qu'entre les individus riches et pauvres s'élargissait de façon alarmante. Entre 1960 et 1989, la croissance des pays où se trouvent les 20 % de personnes les plus riches du monde a été de 2,7 fois supérieure à celle des pays qui comptent les 20 % de personnes les plus pauvres. Au cours de la même période, le revenu qu'ont touché les 20 % de la population mondiale les plus favorisés devenait non plus 30 fois mais 60 fois plus élevé que celui des 20 % les plus défavorisés. Si l'on tient compte en outre de la mauvaise répartition de la richesse à l'intérieur des pays, les 20 % des personnes les plus riches du monde ont un revenu au moins 150 fois supérieur à celui des 20 % les plus pauvres.

10. Un document établi récemment par l'ONU dans le cadre du Sommet mondial pour le développement social a signalé que, bien que les sociétés transnationales ne soient pas nécessairement responsables des facteurs qui ont fait naître ces inégalités, leurs activités dans le domaine des investissements directs à l'étranger exacerbent souvent la situation. Ces sociétés risquent de perpétuer des systèmes économiques et sociaux inéquitables par leurs méthodes de recrutement et leurs activités ayant des répercussions sur les consommateurs.

11. Malgré les efforts accomplis par les pays en développement pour attirer les investissements étrangers, les investissements étrangers directs restent extrêmement inégaux. Etant donné que les investisseurs cherchent les taux les plus élevés possibles de rendement pour leurs capitaux et que les pays pauvres et riches ne sont pas à égalité pour concourir sur les marchés mondiaux, les pays en développement ne bénéficient que d'un faible pourcentage des investissements étrangers directs. En fait, la part de ces pays dans le volume mondial

de ces investissements a baissé régulièrement : de 31 % en 1968, elle est tombée à 17 % en 1988/89, ce qui donne 83 % pour les pays industrialisés. Même en 1975, année record, les investissements étrangers directs dans les pays en développement n'ont été que de 0,9 % de leur PIB et entre 1980 et 1985 ils n'étaient plus que de 0,4 %. Les pays en développement dans lesquels des investissements sont effectués tendent à être ceux dont la situation est la moins défavorable au départ. 0,2 % des investissements transnationaux seulement vont aux 20 % les plus pauvres de la population mondiale. Il a été signalé que le rôle des marchés internationaux tel qu'il ressort par exemple de la structure des flux d'investissements étrangers directs est l'une des raisons qui expliquent les disparités croissantes de la répartition des possibilités économiques mondiales entre les nations riches et les nations pauvres.

A. Les activités des sociétés transnationales et les priorités des investissements

12. Le rapide accroissement des flux d'investissements directs à l'étranger s'est accompagné d'une modification prononcée de leur répartition sectorielle, ces flux concernant maintenant moins le secteur primaire et le secteur manufacturier à forte intensité de travail et davantage le secteur des services (y compris les transports, les voyages, les télécommunications, les médias, les services commerciaux, le génie civil et la construction, les services bancaires et financiers, l'assurance et l'immobilier). Le volume des investissements étrangers directs dans le secteur secondaire a baissé par rapport aux services. Ceux-ci représentent plus de 60 % des flux annuels des investissements étrangers directs dans le monde entier. Les modifications de la répartition sectorielle des investissements étrangers directs se sont accompagnées d'une modification des priorités des investissements qui concernent désormais moins la technologie à forte intensité de travail et davantage celle qui est à forte intensité de capital. Par suite, même au sein du secteur manufacturier à forte proportion de main-d'œuvre, il y a eu un déplacement très prononcé des investissements vers les industries présentant la plus forte densité de capital.

13. L'évolution des priorités des investissements effectués par les sociétés transnationales a eu des effets néfastes sur l'emploi tant en ce qui concerne le nombre des emplois créés que la composition de la main-d'œuvre. Elle a eu aussi des effets néfastes sur l'accès aux biens et services essentiels à la survie des pays en développement.

14. Le secteur manufacturier joue un rôle important à la fois comme source d'emplois et comme producteur de produits de première nécessité. Les sociétés transnationales, qui n'emploient qu'une faible fraction de toute la main-d'œuvre mondiale, sont de très gros employeurs dans ce secteur puisqu'elles occupent entre 10 et 20 %, sinon plus, des personnes qui y travaillent. Dans les pays en développement, les sociétés transnationales emploient souvent beaucoup de personnel dans le secteur manufacturier moderne.

15. Les industries du secteur des services utilisent davantage de capital et de technologie et moins de main-d'œuvre. Elles ont donc une plus faible capacité de création d'emplois que le secteur manufacturier. C'est ainsi qu'un accroissement de plus de 10 % de la part du secteur des services dans les investissements directs étrangers en Allemagne et aux Etats-Unis et un accroissement de 18 % au Japon n'a fait augmenter que de 4 % la part de l'emploi dans les filiales étrangères en Allemagne et aux Etats-Unis et l'effet a été encore moindre au Japon, alors que, pour la plupart des pays, au cours des années 90, de 30 à 50 % des investissements étrangers directs ont créé de 70 à 80 % des emplois dans les filiales étrangères exerçant des activités manufacturières. Le fait que récemment l'augmentation du nombre des emplois créés par les sociétés transnationales dans certains pays développés ait été très faible ou presque inexistante a été imputé partiellement à la modification de la répartition des investissements directs à l'étranger, qui sont maintenant davantage effectués dans le secteur des services. Il a été soutenu que l'augmentation des emplois dans le secteur tertiaire ou celui des services ne suffit pas à compenser la baisse dans les filiales des transnationales du pays développé d'implantation travaillant dans le secteur manufacturier.

16. La nouvelle technologie et la nécessité d'augmenter sans cesse la productivité encouragent les sociétés transnationales, même dans les pays où les salaires sont faibles, à créer des usines dont le fonctionnement repose sur une utilisation rationnelle de la main-d'œuvre. Dans certains pays en développement, les

investissements dans le secteur des services à forte intensité de capital ont augmenté plus vite que dans le secteur manufacturier traditionnellement à forte intensité de main-d'œuvre, bien que leur part dans le PIB soit restée faible. On a dit que le fait d'utiliser davantage les technologies qui économisent la main-d'œuvre était la principale raison de la "croissance sans emplois" dans les pays développés comme dans les pays en développement. Les estimations de certains pays industrialisés montrent qu'entre 1973 et 1987 les trois quarts ont résulté de l'augmentation de la productivité totale, et le reste de l'accroissement des investissements en capital sans que cela entraîne la création d'emplois. Dans les pays en développement, entre 1960 et 1987, moins d'un tiers de l'augmentation de la production provenait de celle de la main-d'œuvre, et plus des deux tiers de celle des investissements en capital. La concentration des sociétés transnationales sur la production à forte intensité de capital et de technologie compte parmi les facteurs qui limitent les effets sur l'emploi direct. Il a été affirmé que de nombreuses sociétés transnationales réduisaient le nombre total de leurs travailleurs à mesure qu'elles accroissaient leurs investissements, licenciant du personnel pour restreindre autant que possible les coûts.

17. Malgré leur importance dans l'économie mondiale, les sociétés transnationales n'emploient directement que de 2 à 3 % de la main-d'œuvre mondiale, ce qui représente approximativement 70 millions de personnes. Etant donné qu'environ deux tiers du nombre total des sociétés transnationales sont situées dans leur pays d'origine et emploient surtout des ressortissants de ces pays, plus de 70 % (soit 50 millions) des personnes qu'emploient les sociétés transnationales vivent dans les pays industrialisés. Toutefois l'emploi assuré directement par les sociétés transnationales reste faible même dans ces pays. En 1990, il ne représentait qu'environ 4 % du total aux Etats-Unis et 3 % dans la Communauté européenne, et au Japon il était insignifiant[3].

18. Dans les pays en développement, où prédomine l'agriculture, le nombre de personnes ainsi employées est virtuellement négligeable par rapport au total des emplois dans le pays. Il a été signalé que les sociétés transnationales avaient effectué des investissements importants dans ces pays sans créer pour autant un grand nombre d'emplois. En 1990, par exemple, moins d'1 % de la population économiquement active des pays en développement était directement employée par les sociétés transnationales. Il s'agit en général de travailleurs qualifiés utilisant une technologie à forte intensité de capital dans les secteurs les plus "modernes" de l'économie. Dans les années 80, bien que l'emploi dans les filiales étrangères se soit généralement développé, il a diminué en Afrique, en Asie occidentale et en Amérique latine.

19. La modification des priorités de l'investissement n'a pas seulement eu une incidence sur la quantité d'emplois disponibles, elle a aussi influé sur la qualité des emplois offerts et contribué à l'aggravation des disparités entre les travailleurs très qualifiés, bien rémunérés et stables et les autres. Cela s'explique par le fait que les disparités des salaires et traitements tendent à être plus grandes entre les services et au sein des services que dans le secteur manufacturier, les services étant plus polarisés entre les emplois peu rémunérés, peu qualifiés et peu sûrs d'une part et les emplois bien rétribués de cadres de l'autre.

20. Les formes inhabituelles d'emploi, en particulier le travail à temps partiel, sont plus fréquentes dans les services que dans l'agriculture, le secteur manufacturier et les industries extractives, et les femmes y prédominent. Le commerce de détail, les hôtels et la restauration surtout sont bien connus pour employer un nombre important de travailleurs à temps partiel ou saisonniers. Ces formes atypiques ou précaires d'emploi placent les travailleurs dans une situation défavorable parce qu'ils restent en dehors des normes en matière de salaire, de conditions de travail et de sécurité sociale qui s'appliquent aux personnes employées à temps complet. Les travailleurs occasionnels, temporaires ou à temps partiel ne sont en général pas syndiqués non plus et sont donc dans une position plus faible pour négocier que le personnel technique et les cadres ayant un contrat de travail similaire. Les personnes qui exercent des formes non traditionnelles d'emploi ont tendance à se faire davantage de souci au sujet de la sécurité de leur emploi.

21. Les conditions de travail dans ce secteur, surtout dans les pays en développement, peuvent aussi se détériorer. Il a été signalé par exemple que, dans certains pays en développement, les informaticiennes employées par les sociétés transnationales souffrent souvent d'épuisement, de migraines, d'angoisses et de

stress en raison des efforts soutenus qu'elles doivent fournir et des longues heures qu'elles passent devant l'ordinateur. Un taux élevé de malformations a été observé d'autre part au cours de la grossesse et à l'accouchement.

22. Ouvrir aux transnationales certains services comme les télécommunications, les transports, la banque et les finances, l'assurance et les opérations concernant les valeurs, qui sont susceptibles de fortes économies d'échelle, risque d'avoir pour conséquence que les entreprises locales assurant ces services soient, surtout dans les pays en développement, dépassées par la plus grande précision des services fournis par les sociétés transnationales des pays industrialisés, services qui en outre se vendent mieux. Cela risque d'avoir des effets néfastes sur les entreprises locales assurant ces services ainsi que sur le personnel qu'elles emploient. Le capital et la technologie (dont l'amélioration nécessite aussi un fort appui financier) jouent un rôle important dans ces industries et, même dans les pays industriels, les sociétés doivent fusionner de manière à former des entreprises toujours plus vastes pour pouvoir être concurrentielles. Etant donné que les pays en développement trouvent difficile de concourir dans des secteurs qui nécessitent l'apport de montants élevés de capitaux, ouvrir ces services aux sociétés transnationales accroîtra vraisemblablement les disparités entre les pays prospères et ceux qui ne le sont pas ainsi qu'entre les personnes riches et les personnes pauvres.

23. Il a été signalé qu'avec l'application des accords adoptés dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, les investissements directs à l'étranger dans le secteur des services augmenteront encore et les pressions en vue de la privatisation et de la déréglementation des services qui, jusqu'à maintenant, étaient très protégés dans le pays contre la concurrence internationale s'intensifieront dans le monde entier. Cela ouvrira certes de nouvelles possibilités d'emploi, surtout dans les pays en développement, mais cela risque aussi d'avoir beaucoup d'effets néfastes sur les salaires, les conditions de travail et la protection sociale.

24. Les investissements dans le secteur des services peuvent être bénéfiques pour les pays en développement s'ils sont effectués en réponse aux besoins socio-économiques, au niveau de vie et aux conditions de travail de la population de ces pays. Toutefois, une amélioration sensible des indicateurs financiers n'a pas contribué au développement socio-économique général. Au contraire, les chiffres indiquent un déclin du développement socio-économique, qui se traduit par l'augmentation du chômage et de la pauvreté. Comme il a été indiqué ci-dessus, une proportion croissante des profits des sociétés transnationales est investie dans le secteur financier et non dans le secteur productif. En outre, des gains élevés résultant des investissements dans le secteur financier ne profitent pas nécessairement au pays intéressé étant donné qu'ils sont souvent investis ailleurs.

25. Dans le secteur agricole, les opérations agro-alimentaires des sociétés transnationales dans les pays en développement sont généralement, à grande échelle, à forte intensité de capital et orientées vers l'exportation. 86 % des terres qui sont consacrées, dans le monde, aux récoltes d'exportation[4] le sont pour le compte des sociétés transnationales. Cela peut avoir un effet important sur les pays en question, étant donné que les activités rurales représentent encore les activités économiques prédominantes de la majorité des pays en développement. Il a été signalé par exemple que, un grand nombre des projets réalisés dans ces pays étant à forte intensité de capital, seules des personnes à compétences spécialisées peuvent y travailler. Par suite, la population locale bénéficie rarement de ces projets, n'ayant que peu de chances d'être directement employée à leur exécution.

26. La pénétration des sociétés transnationales dans le secteur agricole a souvent eu des répercussions néfastes sur cette population et sur les priorités nationales en matière d'agriculture. Motivés par le profit, les investissements des transnationales sont désormais moins consacrés aux cultures vivrières qu'aux cultures commerciales, plus lucratives et destinées principalement à être exportées vers les pays riches. Cela modifie le mode d'utilisation de la terre dans de nombreux pays en développement.

27. Un nombre croissant d'agriculteurs locaux, généralement incapables de lutter contre les puissantes sociétés transnationales dans le domaine de la production et de la commercialisation, sont marginalisés, perdent leurs terres, leur occupation et leur fonction économique. Le Rapporteur spécial sur la réalisation des droits économiques, sociaux et culturels, M. Danilo Türk, a signalé que l'importance croissante accordée à l'agriculture destinée à l'exportation a modifié la structure de la propriété foncière, faisant perdre leurs terres aux travailleurs ruraux et aux petits agriculteurs au profit non seulement des grandes sociétés agro-industrielles mais aussi de celles qui sont entre les mains de groupes industriels et bancaires. Certains affirment que les bouleversements les plus graves dans la vie des personnes rurales et indigènes se produisent lors de l'exécution de projets hydro-électriques. De grands nombres de personnes sont déplacées et ces projets entraînent fréquemment des inondations, avec toutes les conséquences que cela peut avoir.

28. Les activités à risque élevé des transnationales sont le plus souvent exécutées sur les terres de groupes de population faibles comme les personnes rurales ou les indigènes, dont les moyens économiques ou politiques de refuser ces projets sont limités, les agents engagés au titre du projet n'étant pas assez nombreux pour surveiller ces activités et l'éloignement de ces régions ne permettant guère un contrôle adéquat.

29. La spécialisation des cultures, qui est fréquente dans le cadre de la production commerciale destinée aux marchés d'exportation, a aussi une incidence sur le type d'emplois fournis. L'importance des emplois saisonniers dans l'agriculture et sur les plantations, qui influe sur les caractéristiques de la demande de main-d'œuvre, donne à penser que la spécialisation des cultures produit des déséquilibres considérables sur le marché du travail. Les emplois partiels ou saisonniers caractérisent de plus en plus ce secteur, et les conditions de travail tendent à être mauvaises. En raison du recours croissant aux travailleurs saisonniers et aux journaliers (généralement non protégés par la législation du pays), un nombre important de travailleurs ne se voient pas offrir une rémunération appropriée. En outre, les fluctuations des prix et les exportations sur le marché mondial ont une incidence perturbatrice sur l'emploi dans un système de production orienté vers l'exportation.

30. Les plantations en particulier sont caractérisées par de très mauvaises conditions de travail. Selon un rapport de l'OIT sur ce sujet, des salaires bas, de longues heures de travail, un emploi saisonnier et des normes de logement et des normes sanitaires minimales continuent à être la règle dans un certain nombre de pays plutôt que l'exception. Les femmes y sont présentes en nombres appréciables, constituant de 20 à 50 % de la main-d'œuvre selon le produit et le pays. De nombreux enfants travaillent sur des plantations qui appartiennent à des sociétés transnationales. Les migrants et les travailleurs contractuels sont aussi très nombreux sur les plantations, ce qui contribue à leurs conditions de vie très mauvaises et aux difficultés que les travailleurs éprouvent à améliorer leur sort.

31. Le fait que l'on s'oriente des cultures vivrières vers les cultures commerciales risque aussi d'avoir une incidence néfaste sur la sécurité alimentaire et sur le droit à une alimentation et à une nutrition adéquates. Souvent les besoins nutritionnels de base de la population du pays d'implantation ne sont pas satisfaits. Malgré l'augmentation rapide de la production agricole, la situation des masses rurales des pays en développement s'est aggravée et les enfants sont souvent sous-alimentés.

32. L'utilisation extensive des produits chimiques dans l'agriculture, qui expose les travailleurs agricoles et encore plus les travailleurs des plantations à des substances toxiques, est particulièrement préoccupante. Les sociétés transnationales vendent 90 % des produits chimiques du monde. Les problèmes qu'entraîne l'emploi de ces produits sont pires dans les pays où des phénomènes tels que l'analphabétisme, une formation inadéquate, l'absence de bons vêtements ou mécanismes de protection ainsi que l'insuffisance des contrôles ou leur date trop ancienne rendent l'utilisation de ces produits peu sûre.

33. Dans leur recherche de marchés, les sociétés transnationales exportent des produits chimiques dangereux principalement de pays où les produits chimiques considérés comme dangereux sont prohibés. Malgré un code de la FAO interdisant d'exporter tous les pesticides appartenant à certaines catégories, des produits soumis à une réglementation sanitaire et de sécurité dans le pays d'origine continuent à être vendus dans les

pays où cette réglementation n'existe pas ou qui ne diffusent pas d'information sur leur bonne utilisation. La pollution de l'eau et la contamination de l'alimentation résultant de l'utilisation intensive de produits chimiques dans l'agriculture tels que les pesticides, les herbicides, les fongicides et les insecticides représentent aussi un problème croissant pour l'environnement et la santé publique. Le Tribunal international relatif à l'eau a condamné en février 1992 à Amsterdam une société transnationale possédant une grande plantation de bananes qui avait causé des atteintes à l'environnement au Costa Rica en polluant massivement les eaux côtières avec des pesticides.

34. D'autres produits chimiques toxiques que les sociétés transnationales utilisent dans leurs activités de production causent aussi des problèmes de santé; ces sociétés fabriquent par exemple la plus grande partie du chlore qui est utilisé comme base pour des produits chimiques potentiellement dangereux comme les PCB, le DDT et la dioxine; ces produits chimiques peuvent entraîner des malformations congénitales et attaquer les organes reproducteurs, entraver le développement de l'individu et causer des dégâts neurologiques. La production et l'utilisation d'amiante, de composés organiques volatiles et de déchets radioactifs auxquelles se livrent les sociétés transnationales sont dangereuses elles aussi pour la santé.

35. Les atteintes aux droits de l'homme entraînées par la production et le commerce de produits et de déchets toxiques sont une cause de préoccupation croissante pour les organismes des Nations Unies travaillant dans le domaine des droits de l'homme. Les sociétés transnationales sont de grandes productrices de déchets. Certains ne peuvent pas être stockés de façon sûre et s'en débarrasser est parfois coûteux. Quand les sociétés transnationales ne sont pas obligées d'internaliser les coûts ou que les pollueurs ne sont pas tenus de traiter les problèmes localement ou à la source, cela risque de donner lieu à un commerce international des déchets toxiques et à leur déversement dans des régions moins développées. Une croissance explosive du commerce des déchets à l'échelon international a commencé au milieu des années 80 avec l'introduction de lois plus strictes sur les déchets en Europe et aux Etats-Unis. Les sociétés transnationales ont trouvé qu'il était meilleur marché et plus commode de transférer les déchets toxiques en Amérique latine ou en Afrique où les lois sur l'environnement étaient moins rigoureuses ou même inexistantes.

B. Stratégies mondiales des transnationales : fusions, rachats et alliances

36. Les stratégies mondiales des transnationales supposent la coordination étroite, la spécialisation et l'intégration d'activités géographiquement dispersées. Elles visent tout à la fois à rationaliser la production et à en élargir les possibilités de transfert. Les transnationales exécutent leurs activités et exercent leur contrôle sur les moyens de production étrangers en formant des alliances stratégiques et en concluant toutes sortes d'arrangements sans prise de participation, comme la sous-traitance, le franchisage et l'attribution de licences.

37. Les stratégies mondiales adoptées par les transnationales sont motivées par le désir de maximiser leurs profits en augmentant leur part de marché de manière instantanée; en diversifiant leur implantation géographique ou leurs produits; en menaçant un concurrent ou en répondant à la menace d'un concurrent; enfin, en réduisant les coûts grâce à des économies d'échelle, à la rationalisation des productions qui font double emploi, à la recherche, à la commercialisation, et à l'affaiblissement du pouvoir de négociation des travailleurs. Les transnationales sont également hostiles aux syndicats parce qu'ils peuvent perturber le système de production. Dans ces formes d'expansion internationale, l'investissement étranger direct est léger ou nul. Face à une concurrence internationale de plus en plus vive, les employeurs renoncent à internationaliser les coûts sociaux. Les nouvelles stratégies supposent des modifications profondes de la manière dont s'organise la production transnationale.

38. Au cours de la deuxième moitié des années 80, les fusions, rachats et alliances, plutôt que l'investissement dans de nouvelles usines, sont devenus le véhicule privilégié de l'investissement étranger direct dans les pays industrialisés. Les alliances, par opposition à l'indépendance, se sont rapidement développées, en particulier dans les industries des télécommunications, de l'automobile et des semi-conducteurs. Ce processus s'autorenforce, car à mesure qu'il prend de l'importance, les entreprises qui

n'appliquent pas les mêmes stratégies s'exposent au risque croissant de perdre des parts de marché et d'être absorbées par des concurrents de plus grande envergure et plus agressifs opérant à l'échelle mondiale.

39. Les fusions, rachats et alliances stratégiques (qui généralement entraînent la rationalisation des activités d'une entreprise à l'autre et à l'intérieur de chacune d'elles, ou une réduction des effectifs) et les possibilités de plus en plus vastes de transférer la production ont nui à l'emploi. On a dit que, si les chiffres de l'emploi assuré par les transnationales avaient stagné ou peut-être baissé, malgré l'énorme vague d'investissements étrangers directs au cours de la deuxième moitié des années 80, c'était en partie à cause de ces nouveaux phénomènes.

40. Avec ces stratégies, les transnationales ont concentré entre leurs mains une forte proportion des avoirs extérieurs. On peut dire que beaucoup de ces sociétés opèrent comme des monopoles ou des oligopoles : il s'agit généralement de très grosses sociétés aux mains d'un petit nombre d'entreprises prépondérantes dans leurs domaines respectifs. On a estimé qu'environ 1 % des transnationales mères possèdent la moitié de l'encours en investissements directs étrangers ou la totalité des avoirs de leurs filiales. Fortes de cette position dominante, les transnationales ont pu éliminer la concurrence et faire le plus grand tort aux petits fermiers et aux industries naissantes à l'intérieur des pays.

41. Beaucoup de transnationales ont un chiffre d'affaires très important par rapport aux économies de plusieurs pays en développement; elles ont de ce fait un pouvoir de négociation considérable qui a souvent amoindri les gains économiques potentiels qu'auraient pu faire les pays hôtes. On estime, par exemple, qu'en 1980, les 10 premiers groupes financiers contrôlaient des avoirs d'une valeur de 3 800 milliards de dollars des Etats-Unis, soit près de 4 fois le PIB des 43 pays les moins avancés, une fois et demi le PIB des 57 pays à revenus moyens, et 22,5 % du PIB des 24 pays les plus riches du monde. Dans plusieurs cas, le chiffre d'affaires d'une seule transnationale est plus élevé que le PIB du pays en développement qui l'accueille. En 1993, par exemple, les ventes d'une société de constructions électroniques se sont élevées à 50,4 milliards de dollars des Etats-Unis, soit l'équivalent de la somme des PIB total du Chili, du Costa Rica et de l'Equateur.

42. L'équilibre des forces entre les oligopoles s'est presque toujours révélé instable. On a dit qu'ils se conduisaient comme des rivaux plutôt que comme des concurrents. Les entreprises concernées peuvent avancer qu'elles sont obligées de demander des sacrifices aux travailleurs pour rester concurrentielles et justifier ainsi un effort redoublé de leur part et une compression des salaires réels.

43. Selon certains, du fait qu'on exploite les possibilités d'économiser par le biais de la rationalisation, aussi bien les fusions, rachats et alliances que la mondialisation ont eu à court et à moyen terme, et continueront d'avoir, un effet défavorable sur l'emploi direct des entreprises concernées. Le coup de pouce que les transnationales sont censées donner à la compétitivité de l'économie du pays hôte n'aboutit pas souvent à relancer l'industrie de ce pays. Dans bien des cas, les concurrents locaux doivent cesser leurs activités lorsque le marché intérieur approche de la saturation. C'est ce qui se produit non seulement parce qu'ils perdent des parts de marché au profit des transnationales, mais aussi du fait d'arrangements oligopolistiques (caractéristiques de nombreuses transnationales) qui visent à éliminer les concurrents en place et potentiels. De ce fait, plutôt que d'accroître la compétitivité des entreprises locales, le contrôle oligopolistique des transnationales remplace dans une large mesure celles qui occupent le même créneau.

44. Certaines transnationales ont recours à des stratégies qui peuvent limiter la diffusion des profits découlant de leurs activités. Par exemple, elles peuvent chercher à maintenir leur compétitivité en internalisant le marché, c'est-à-dire en contrôlant et coordonnant sur place les avantages que leur confèrent leur qualité de propriétaire et leur implantation ainsi que d'autres atouts en leur possession, au lieu d'autoriser les entreprises nationales installées dans le pays de production à tirer parti de ces atouts. Le franchisage de la conclusion de contrats de gestion, les accords de partenariat et des coentreprises sont d'autres moyens par lesquels les transnationales qui dispensent des services internalisent leurs avantages tout en s'assurant l'accès aux marchés étrangers.

45. Les transactions au sein d'une société, qui représentent 40 % des échanges mondiaux, donnent aux transnationales la possibilité d'exploiter les différences de prix dans les divers pays du monde et, devenues oligopoles d'envergure mondiale, de fixer les prix.

46. En manipulant les paiements interentreprises grâce à la tarification de cession interne et en transférant rapidement des fonds et des biens d'un pays à l'autre, les transnationales peuvent éviter les taxes et rapatrier une grande partie de leurs bénéfices, contribuant ainsi à la fuite des capitaux. Cette tarification est un processus par lequel les transnationales déterminent les prix de leurs transactions internes aux fins de taxation, ce qui peut nuire à la validité ou à la fiabilité des données financières. En effet, les coûts sont surévalués et les profits sous-évalués. Cette pratique, largement employée par les transnationales, représente pour les pays concernés une lourde perte de revenus ou de recettes fiscales. Elle permet donc aux transnationales de garder par devers elle une part de profit beaucoup plus grande que celle qui leur reviendrait autrement.

47. Avec la tarification de cession interne, les transnationales peuvent aussi induire les syndicats en erreur et les amener à accepter des augmentations de salaire très inférieures à celles qui sont dues ou à celles que les transnationales peuvent offrir si on considère l'augmentation de leurs profits effectifs. Dans ces cas-là, la détection est compliquée par le rapatriement des profits et parce qu'il est difficile de déterminer comment les transnationales répartissent leurs profits (en particulier surtout ceux qu'elles tirent de la spéculation) entre les différents pays dans lesquels elles ont des filiales. Cependant, les initiatives que certains gouvernements ont prises récemment pour introduire des politiques de taxation intégrée afin de lutter contre les tactiques qui s'appuient sur la tarification de cession interne ont été repoussées avec succès par l'action conjuguée des transnationales. La taxation intégrée consiste pour un gouvernement à calculer les taxes imposées à une société sur la base de l'ensemble de ses profits dans le monde et non sur celle des profits déclarés à l'intérieur des frontières du pays.

48. En employant du personnel expatrié, en particulier s'agissant des cadres supérieurs, certaines transnationales peuvent garder la haute main sur leurs atouts technologiques et éviter la diffusion des compétences et du savoir-faire consécutive aux mouvements de personnel et aux défections (création de nouvelles entreprises par d'anciens membres du personnel de la transnationale). Le recours aux expatriés varie selon les industries et les secteurs, mais un facteur déterminant de la proportion d'expatriés est l'âge de l'investissement. Plus celui-ci est récent, plus les expatriés sont nombreux. Le recours au personnel expatrié est plus courant dans les filiales étrangères implantées dans les pays en développement que dans celles qui se trouvent dans des pays développés. Bien que les expatriés employés par les transnationales soient peu nombreux au total, ils y représentent une proportion relativement grande du personnel d'encadrement ou de direction des filiales étrangères. Par exemple, dans la filiale étrangère d'une transnationale située dans un pays en développement, 83 % de ces postes étaient pourvus par des expatriés venus du pays d'origine de la transnationale. Cette pratique limite l'acquisition des compétences et l'avancement professionnel des travailleurs des pays hôtes. La contribution des transnationales à l'éducation est limitée au niveau tertiaire, en particulier à la formation en matière de gestion des affaires. C'est surtout le personnel technique et administratif qui en bénéficie.

49. Avec la tendance de certaines transnationales a faire venir leurs fournisseurs avec elles et à s'engager avec eux dans une relation à long terme, il est très difficile aux fournisseurs locaux d'entrer sur ce marché particulier ou de forcer la porte de ce processus. Cette tendance fait aussi obstacle à la diffusion des connaissances scientifiques des pays développés. Les techniciens et les gestionnaires que les investisseurs font généralement venir avec eux leur donnent aussi un avantage concurrentiel sur les producteurs locaux. Cette pratique peut nuire aux producteurs locaux qui, dans l'impossibilité de concurrencer ces fournisseurs plus efficaces, notamment dans le domaine technologique, peuvent se trouver forcés de mettre fin à leurs activités. Si une filiale décide de faire appel à des produits importés, elle peut déclencher une restructuration interne qui a indirectement des effets défavorables sur l'emploi dans les industries qui, jusqu'alors, étaient liées à la transnationale par des relations interindustrielles verticales. Les fournisseurs nationaux seront aussi touchés car ils seront tributaires d'un fort contenu en importation.

50. Donc, le type de relation que les transnationales établissent avec les fournisseurs déterminera dans une grande mesure si leur influence est bénéfique pour le pays hôte. En privilégiant les achats sur place, les transnationales encouragent les fournisseurs locaux à rechercher des moyens technologiquement plus efficaces de fournir leurs marchandises. En outre, le savoir et les conseils que les transnationales ont la possibilité de donner aux fournisseurs locaux peuvent servir à améliorer les moyens technologiques des pays hôtes. C'est pourquoi, en achetant davantage sur place, les transnationales, si elles ne contribuent pas à une augmentation sensible de l'emploi, ont un rôle très important à jouer dans l'enrichissement des capacités technologiques du pays hôte. Cet enrichissement est nécessaire car on ne peut pas compter que la faiblesse des salaires sera indéfiniment un élément de concurrence sur les marchés mondiaux.

51. La possibilité de fractionner le processus de production multiplie les choix d'implantation des transnationales. Cet éventail d'options s'élargit aussi du fait que l'implantation est déterminée moins par la proximité du marché final ou les ressources en place à l'origine que par les coûts relatifs, l'existence d'atouts acquis - main-d'œuvre hautement qualifiée, moyens technologiques, infrastructure etc. - et des politiques gouvernementales visant à renforcer les avantages comparatifs (abaissement des obstacles au commerce, formation, etc.). Aussi bien la souplesse d'implantation que la possibilité de fragmenter la production ont donné aux instances de direction une marge de manœuvre confortable pour décider de mettre un terme à leurs opérations ou de les réduire, de réaffecter les investissements supplémentaires à d'autres installations afin d'améliorer leurs avantages comparatifs, et/ou de sous-traiter dans d'autres régions.

52. Un rapport de l'Organisation des Nations Unies résumait comme suit les facteurs qui ont permis aux transnationales d'acquérir un grand pouvoir sur le marché face aux gouvernements et aux entreprises des pays en développement : le contrôle qu'elles exercent dans de multiples domaines (ressources financières, gestion, réseaux et méthodes de commercialisation, techniques et savoir-faire en général); leur aptitude à rassembler et à redéployer ces ressources à travers le monde; la facilité avec laquelle, surtout lorsqu'elles ont acquis le monopole de leur marché, elles parviennent généralement à intégrer leurs succursales et filiales dans leur structure d'ensemble plutôt que dans l'économie du pays hôte; le comportement des filiales qui ont eu tendance à s'aligner sur la stratégie de la société mère plutôt que d'agir en tant qu'entreprises autonomes.

53. Le poids croissant des transnationales leur permet de faire jouer la concurrence entre nations et communautés pour bénéficier des conditions les plus avantageuses et provoque un "nivellement par le bas" du travail, de la consommation et du respect de l'environnement. Elles peuvent éviter la "charge" imposée par la réglementation du travail et les coûts qu'elle entraîne en s'installant dans des pays où cette réglementation est moins exigeante et ces coûts sont plus bas. Comme le coût du travail augmente, les petites entreprises sont, plus que les autres, enclines à se délocaliser.

54. Le vaste choix d'implantations et la possibilité de déplacer leurs capitaux permettent aux sociétés transnationales de transférer les stades de production à forte intensité de travail des pays développés dans des pays où le coût du travail est inférieur et où le marché est plus libéral. Le nombre d'emplois perdus dans quelques industries spécifiques comme l'électronique et les textiles peut être considérable dans le pays d'origine. De même, lorsque les transnationales ont recours à des arrangements de sous-traitance avec des fournisseurs de pays étrangers, où les avantages comparatifs sont plus importants, l'emploi se déplace dans des proportions considérables.

55. Cependant, la fuite des emplois des pays industrialisés due à la délocalisation des transnationales n'entraîne pas toujours des gains importants d'emploi dans les pays où ces sociétés se réinstallent et se développent, car un grand nombre des activités ainsi délocalisées deviennent moins consommatrices de travail et font davantage appel à la sous-traitance dans le pays hôte. La configuration de l'emploi se reproduit donc dans les pays hôtes sur une plus petite échelle. Les nouvelles technologies et la recherche d'une productivité toujours plus grande encouragent les transnationales à construire, même dans les pays où les salaires sont bas, des installations où le rendement du travail est élevé et qui demandent beaucoup moins de capital humain que dans le pays d'origine. "Le nouveau mode de production international intégré risque assurément d'accentuer les écarts entre un certain nombre d'activités et d'emplois qu'on retrouve dans tout le système de production

internationale d'une société... (créant) un nombre croissant d'emplois à la périphérie dont la plupart sont moins stables et moins bien rémunérés que ceux du centre[3]".

56. Le facteur critique dont dépendent les effets à long terme des transnationales sur l'emploi est le rôle que la stratégie mondiale de ces sociétés assigne à leurs succursales dans un pays particulier. Le cas le plus défavorable, qui se produit surtout dans les pays en développement, est celui où la succursale a un rôle d'unité de fabrication rationalisée ("usine tournevis"). Dans ce cas, le volume de l'emploi est restreint du fait que la production a une faible valeur ajoutée et un fort contenu en importation et que les ouvriers, les techniciens, les gestionnaires, etc. n'ont qu'une formation et un savoir-faire limités. Le cas le plus favorable est celui où la succursale est spécialisée dans un produit (à l'opposé de l'"usine tournevis"). Dans ce cas, les compétences des ouvriers et la capacité d'initiative des cadres sont grandes, et la croissance potentielle de l'emploi n'est limitée que par l'action de la succursale elle-même.

57. On a noté qu'outre leurs effets néfastes sur l'emploi, les stratégies mondiales des transnationales exacerbent aussi les inégalités régionales et internationales existantes en avivant la bipolarisation du travail : d'un côté le travail à la chaîne peu rémunéré (surtout dans les pays en développement), et de l'autre les activités exigeant des connaissances pointues (plus généralement exécutées dans des pays industrialisés dotés de grands marchés et d'une main-d'œuvre compétente).

C. Le cas des zones franches pour l'industrie d'exportation

58. On entend par zone franche pour l'industrie d'exportation un domaine industriel clairement délimité qui constitue une enclave de libre-échange dans le régime commercial et douanier d'un pays et où les entreprises manufacturières étrangères produisant essentiellement pour l'exportation bénéficient d'un certain nombre de mesures d'encouragement financières et fiscales[4]. Le niveau peu élevé des salaires pratiqués dans ces zones, joint aux équipements collectifs et aux mesures d'encouragement financières offerts sont parmi les facteurs essentiels expliquant la croissance des investissements étrangers directs dans ces zones. Les mesures d'encouragement financières sont des plus variées, allant de l'exemption fiscale à l'aide au logement, d'abattements pour investissement à des crédits spéciaux pour la création d'emplois, et de subventions indirectes pour l'achat de matières premières et de produits semi-finis locaux à des aides à la formation et à des déductions pour amortissement des biens d'équipement. Certains affirment que la création de zones franches pour l'industrie d'exportation ne s'est faite que grâce à l'assouplissement de toutes les règles économiques traditionnelles - concernant la nécessité de maintenir des barrières tarifaires, le principe de l'égalité d'accès aux services d'infrastructure de base ou le principe d'une imposition équitable[5]. On a tendance à cacher ces enclaves industrielles de leur milieu environnant de manière à contrôler l'accès des personnes et des produits.

59. Etant donné que les produits fabriqués par les entreprises installées dans ces zones sont destinés à être vendus essentiellement, si ce n'est exclusivement, sur les marchés de pays hautement industrialisés, ils correspondent à la demande, aux spécifications techniques et aux niveaux de revenus de ces marchés et n'ont que peu ou pas de rapport avec les besoins ou les exigences de la population du pays d'implantation.

60. La croissance de l'emploi dans ces zones est importante, ayant atteint en moyenne environ 9 % par an de 1975 à 1984 et 14 % par an de 1986 à 1990. Vers la fin des années 80, il y avait environ 4 millions de personnes qui travaillaient dans plus de 200 zones franches pour l'industrie d'exportation dans une soixantaine de pays en développement. Cependant, les effets indirects sur l'emploi sont faibles, étant donné qu'il existe peu de liaisons en amont et en aval (industries créées respectivement pour approvisionner et être approvisionnées par les entreprises en question) entre le pays d'implantation et ces zones. Les entreprises travaillant dans ces zones achètent une grande partie de leurs facteurs de production à l'étranger.

61. Malgré des indications selon lesquelles la croissance de l'emploi dans les zones franches pour l'industrie d'exportation est importante, il existe des limites bien déterminées en ce qui concerne le genre d'emplois créés et leur viabilité à long terme. Dans la plupart de ces zones, les investissements étrangers

directs sont réservés à un groupe restreint d'industries employant une main-d'œuvre bon marché. Les emplois qui y sont créés sont des emplois non qualifiés ou semi-qualifiés relativement mal payés. Les conditions de travail sont souvent mauvaises et dangereuses pour la santé. Les activités de ces zones s'accompagnent d'une grave pollution. Les travailleurs, surtout dans le secteur électronique, sont souvent exposés, sans avertissement ni équipement de protection, à des rayonnements, à des substances toxiques et à des produits chimiques. En moyenne, les jeunes filles et jeunes femmes (dès l'âge de 16 ans) constituent de 70 à 80 % des employés travaillant dans ces zones. Si elles sont employées c'est parce qu'elles ne sont généralement pas mariées, qu'elles n'ont pas de charges familiales et guère d'expérience. De nombreux employeurs considèrent que les femmes sont plus souples et moins sujettes à faire valoir leurs droits ou à participer à l'action syndicale. Les salaires des femmes sont de 20 à 50 % inférieurs à ceux des hommes travaillant dans les mêmes zones. La durée des horaires de travail est généralement plus longue (25 %) qu'ailleurs; les équipes de nuit et les heures supplémentaires y sont également plus fréquentes que ce n'est le cas pour les sociétés nationales. Cette situation contribue à une mesure précoce, les femmes quittant la société à l'âge de 25 ans. La durée de l'emploi dans les industries installées dans ces zones tend à être relativement courte - se situant aux alentours de cinq ans. La période d'activité prend généralement fin au moment du mariage.

62. Le travail dans ces zones tend à être instable et offre une sécurité d'emploi limitée. Il a été signalé que la place qui y était accordée aux sociétés transnationales à capitaux étrangers avait tendance à faire naître un type très distinct de "monoculture" industrielle (électronique, textiles ou habillement). Cette pratique augmente les risques économiques et sociaux qu'implique le fait de dépendre presque exclusivement d'une seule industrie d'exportation. Il est probable qu'avec l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, on assistera à une délocalisation de ces zones, surtout de la plupart des zones de petite et moyenne importance, dont l'implantation avait été fortement influencée, au moment du choix, par des considérations de coût. En outre, les industries installées dans ces zones sont sujettes à des fluctuations sur le marché mondial et à des mesures protectionnistes dans les pays développés. Si les conditions se révèlent défavorables, il est probable que les sociétés transnationales réinstallent leurs usines ailleurs, leur délocalisation provoquant une régression considérable de l'emploi dans ces secteurs industriels et rendant les pays concernés vulnérables aux exigences des transnationales.

63. Ces zones offrent également des possibilités insuffisantes de formation et d'amélioration des compétences. Dans les filiales hautement spécialisées de ces zones, où la majorité des jeunes femmes occupent des postes peu qualifiés et ne peuvent guère se familiariser avec les techniques plus avancées, le transfert de savoir-faire et de technologie vers le pays d'implantation est vraisemblablement minimal. En ce qui concerne les besoins en main-d'œuvre de ces zones, l'expérience montre qu'il est possible d'obtenir une productivité plus élevée grâce à un taux de rotation élevé de travailleurs. Le transfert de savoir-faire et de technologie par l'intermédiaire de sociétés transnationales est aussi influencé par le fait que ces sociétés sont fortement tributaires de facteurs de production importés. On a constaté que cette tendance à importer les facteurs de production, c'est-à-dire cette tendance antilocale en matière d'approvisionnement, fait partie intégrante du système de privilèges de ces zones, du fait qu'elles ne sont pas gênées par des droits de douane, des restrictions à l'importation, des réglementations de change ni par des mesures qui les incitent à acheter leurs facteurs de production de sources locales plutôt que de les importer.

64. C'est principalement dans ces zones que le droit des travailleurs d'adhérer à un syndicat national aux fins de négociation collective et/ou de faire la grève est en grande partie restreint par les gouvernements qui sont convaincus que les syndicats découragent les investissements étrangers directs dans l'industrie. C'est particulièrement le cas dans le secteur électronique. Dans certains cas, ces restrictions sont imposées pour répondre aux conditions énoncées par les sociétés transnationales au titre des conditions préalables à un investissement; dans certains pays, par suite des pressions qu'exercent certaines sociétés transnationales de l'industrie de l'électronique, les activités syndicales à l'échelle de la branche sont interdites et seuls des syndicats maison sont autorisés. Dans d'autres cas, les syndicats sont purement et simplement interdits. Dans d'autres cas encore, la législation régissant les grèves, les lock-out et la conciliation ne sont pas appliqués pendant les dix premières années qui suivent le début des activités dans la zone.

65. Les difficultés rencontrées pour obtenir la reconnaissance d'un syndicat et l'application défectueuse de la loi dans certaines zones contribuent par ailleurs à saper les droits des travailleurs. Dans un pays par exemple, les entreprises installées dans ces zones ne recrutent aucune personne qui soit membre d'un syndicat, bien que la loi interdise toute discrimination. Un autre obstacle à l'organisation des travailleurs résulte du fait que ces zones sont généralement clôturées pour des raisons de sécurité ou toute autre raison et que les personnes non autorisées n'y ont normalement pas accès.

66. Les activités des sociétés transnationales dans ces zones ont aussi des effets indésirables, dans le cadre de l'économie nationale, sur les producteurs locaux du même secteur et sur les travailleurs qu'ils recrutent. Les avantages généreusement concédés aux investisseurs étrangers mettent les entreprises locales qui n'en bénéficient pas en position de faiblesse et contribuent à accroître encore les inégalités sur le plan social et économique.

67. Un tout nouveau mode de production agricole qui, selon le BIT, rappelle dans certains cas les modes de production que l'on trouve dans les zones franches pour l'industrie d'exportation consiste à louer, ce que font notamment les sociétés transnationales, de vastes étendues de terres pour y faire pousser des cultures d'exportation et des "cultures non traditionnelles", essentiellement des fruits, des légumes et des fleurs, surtout à l'intention du marché européen. Les investisseurs sont étroitement associés à de grandes entreprises du secteur alimentaire. Comparés aux systèmes de plantation traditionnels, ces investissements impliquent peu de capital fixe et sont extrêmement souples. Les travailleurs sont pour la plupart des journaliers qui ne sont guère protégés par la législation du travail. En outre, de nombreux agriculteurs locaux, qui ne sont pas en mesure de faire concurrence aux sociétés transnationales, en arrivent à être marginalisés et perdent leurs terres de même que leurs activités économiques.

D. Changements intervenus dans la structure du marché du travail et dans les relations du travail

68. Les changements intervenus dans la structure du marché du travail et dans les relations du travail ont contribué de différentes manières à affaiblir la position de force des travailleurs et de leurs organisations dans les négociations. Les nouveaux modes de production ont entraîné des changements dans la structure de la main-d'œuvre. Les sociétés transnationales utilisent également des méthodes plus directes pour affaiblir la position des travailleurs dans les négociations collectives. C'est ainsi qu'elles donnent par exemple la préférence aux travailleurs non syndiqués et imposent des restrictions sur la reconnaissance de syndicats, établissent une structure de relations du travail à fondement interne, c'est-à-dire des syndicats maison et un système de consultation hiérarchique verticale, et se montrent réticentes à dévoiler des renseignements sur leurs plans en matière d'emploi et d'investissement.

1. Sous-traitance/externalisation des approvisionnements

69. De nombreuses sociétés transnationales, surtout dans les petites industries manufacturières orientées vers l'exportation (par exemple textiles, vêtements, jouets, chaussures et articles de sport) ne détiennent et ne dirigent plus les usines dans lesquelles certains éléments de leurs produits sont fabriqués. Au fur et à mesure que les barrières commerciales sont éliminées, que les techniques de communication s'améliorent et que la compétition internationale s'intensifie, les sociétés transnationales sous-traitent la production de ces biens et jouent alors le rôle de distributeurs mondiaux. Comme on l'a déjà indiqué, la possibilité, pour les travailleurs, d'acquérir des compétences et la mobilité professionnelle sont restreintes dans les pays en développement, les sociétés transnationales ayant tendance à recruter du personnel étranger et à apporter leurs fournitures avec elles. En outre, du fait que les filiales installées dans les pays en développement ont généralement le rôle de "fabricants nationalisés", elles n'ont guère de possibilités d'assurer la formation des travailleurs.

70. Les sociétés transnationales ont donc commencé à réduire leurs besoins de main-d'œuvre permanente, en recrutant plutôt un petit noyau de personnel hautement qualifié et spécialisé, entouré, à la périphérie, de nombreux temporaires. Un grand nombre de personnes sont recrutées dans le cadre d'arrangements de sous-traitance ou d'approvisionnement extérieur, surtout lorsqu'il s'agit d'activités à forte intensité de main-d'œuvre dans le pays d'implantation comme dans le pays d'origine. Le petit noyau de la société se compose généralement du siège, de la direction et du personnel d'encadrement, et se trouve au centre d'un réseau indépendant d'entreprises de sous-traitance qui, à leur tour, engagent leurs propres sous-traitants. Cependant, les sociétés transnationales restent au sommet de ces pyramides de sous-traitants, passent la majorité des commandes que ces usines reçoivent et exercent donc une influence réelle sur leurs activités[6].

71. Cette méthode de travail des sociétés transnationales a contribué à accroître considérablement l'activité non structurée dans de nombreux pays en développement, offrant des emplois à bas salaire qui ne sont pas permanents. La qualité des emplois offerts dans les pays en développement dans le cadre de ce dispositif d'approvisionnement ne correspond généralement pas à celle du secteur structuré. Les conditions de travail et les salaires se détériorent au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre vers la périphérie du réseau. Ce qui est particulièrement inquiétant, ce sont les conditions de travail médiocres des petits producteurs, installés dans les pays en développement, qui sont officiellement indépendants, et participent en tant que sous-traitants à des arrangements interentreprises internationaux, et sont en fin de compte organisés et manœuvrés par des producteurs, acheteurs ou distributeurs de pays développés.

72. Les femmes et les groupes vulnérables, tels que les migrants, constituent une proportion importante du secteur non structuré, qui est généralement au tout dernier échelon de la chaîne de sous-traitance des sociétés transnationales, et où l'exploitation et la discrimination sont les plus graves. Ils sont généralement payés à la tâche plutôt qu'à la journée et ne sont pas protégés par la législation du travail.

73. La pratique de sous-traitance réduit aussi considérablement le pouvoir de négociation des syndicats en créant une division entre les effectifs permanents (ceux qui sont directement employés par les sociétés transnationales) et l'ensemble des travailleurs engagés, à la périphérie, dans des petites et moyennes entreprises indépendantes de sous-traitance, surtout lorsque ces dernières sont installées à l'étranger. En outre, les travailleurs étant largement dispersés et isolés, des actions syndicales efficaces se révèlent très difficiles. La capacité des syndicats de tirer parti de leur position de force sur le plan structurel pour exercer une influence dans d'autres domaines est donc aussi réduite.

74. Dans le domaine de l'agriculture, les sociétés transnationales concluent de plus en plus fréquemment des arrangements contractuels avec de petits agriculteurs locaux chargés de produire et de leur vendre certaines cultures d'exportation. Ce sont surtout les grandes sociétés transnationales qui ont été les premières à étendre ce mode de production. Dans ces arrangements, ce sont les sociétés transnationales qui déterminent le prix, précisent le type de produit à cultiver et les conditions dans lesquelles il doit être cultivé, les conditions de production, la manière de commercialiser le produit agricole en question, la quantité à vendre et la période à laquelle il peut être vendu. Les facteurs de production agricole, les crédits et l'appui technique sont fournis par la société transnationale.

75. Dans le cadre de ces arrangements, les sociétés transnationales réduisent leur engagement direct dans la production agricole et transmettent les risques qu'implique la production agricole au producteur local qui devient en fait un ouvrier sur sa propre terre ou sur une terre louée. L'entreprise peut par exemple refuser d'acheter le produit lorsque la demande du marché est faible. Dans ces cas, elle recourt souvent à des contrôles de qualité pour rejeter de grandes quantités du produit, dont le coût est à la charge de l'agriculteur local. Le fait de réduire leur engagement direct dans la production agricole permet également aux sociétés transnationales de se concentrer sur des activités qui apportent une valeur ajoutée, comme la transformation de ces produits. L'agriculture locale, les paysans et ouvriers ne sont donc pas seulement là pour assumer la plupart des coûts d'investissement et des risques qu'implique l'entreprise agricole mais n'ont également pas droit à la plupart des avantages qui découlent de l'agro-industrie ni même à ceux qui leur reviennent en grande partie de leurs propres terres.

76. Il a été signalé que le problème que posent les formes précaires d'emploi salarié, généralement associées à la sous-traitance, consiste essentiellement à être exclu d'emplois convenables, étant donné que pour atteindre les catégories d'emplois plus élevés et plus rémunérateurs, il faut avoir accès au minimum à l'enseignement secondaire, de même qu'aux réseaux de contacts, et l'on voit ainsi apparaître des mécanismes frappants de ségrégation sur le marché du travail. Tous les emplois non salariés ne sont certes pas forcément la conséquence de phénomènes d'exclusion mais, dans la pratique, le fait d'avoir un travail indépendant revient en grande partie à être exclu du travail salarié. Lorsque cette formule est compétitive par rapport à la production du secteur structuré, les grandes entreprises peuvent recourir aux "travailleurs indépendants" comme producteurs bon marché de produits intermédiaires, ce qui en fait en réalité des salariés dissimulés et non protégés. Selon un document du BIT, la question fondamentale en jeu est un processus de dualisation : d'un côté il y a les "mauvais" emplois, dont l'accès est plus facile mais où l'on trouve la plus grande proportion de pauvres et de l'autre côté les "bons" emplois, dont l'accès est restreint et qui assurent un certain degré de sécurité et des conditions acceptables; il est donc possible de faire partie de la population active, tout en étant exclu des "bons" emplois. La ségrégation sur le marché du travail tend à s'effectuer autour de groupes faciles à identifier (notamment d'après le sexe, la race et la nationalité) et ainsi le fait d'être privé de moyens d'existence est lié à d'autres formes d'exclusion sociale.

2. Adoption des méthodes les plus performantes ou recours à des techniques nécessitant peu de main-d'œuvre

77. Les sociétés transnationales ont tendance à passer du domaine des relations industrielles collectives à celui de la gestion des ressources humaines en privilégiant les employés ou les groupes d'employés essentiels. Ainsi, elles adoptent de plus en plus les méthodes d'organisation les plus performantes en ayant recours à des techniques nécessitant peu de main-d'œuvre.

78. Ces méthodes impliquent un marché du travail local plus fermé offrant aux travailleurs essentiels de meilleurs niveaux et normes de sécurité de l'emploi, mais prévoient une stratification plus aiguë entre les employés de la périphérie et ceux du centre, et une tendance de plus en plus forte à marginaliser ou à exclure les travailleurs plus âgés, moins qualifiés ou moins attractifs. Les rémunérations avantageuses offertes aux travailleurs essentiels sont largement utilisées comme mesure économique d'incitation pour les dissuader de se joindre à des syndicats. Mais, de cette manière, il devient plus difficile d'organiser la main-d'œuvre périphérique. Ainsi, l'efficacité des syndicats est compromise par les divisions qui s'installent entre travailleurs au centre et à la périphérie. Alors que les travailleurs essentiels sont favorisés, la main-d'œuvre périphérique fait face à l'insécurité de l'emploi et à une réduction des revenus, ce qui fait croître les disparités socio-économiques dans le monde entier.

3. Attitude défavorable à l'égard de l'action syndicale et limitation du nombre de syndicats reconnus

79. La vive concurrence parmi les gouvernements pour ce qui est d'attirer les investissements étrangers directs augmente le pouvoir de négociation des transnationales, leur permettant d'imposer des concessions, surtout en ce qui concerne les normes sociales et professionnelles. Ainsi, on risque non seulement une détérioration de l'autonomie des marchés du travail nationaux mais aussi une compression des normes sociales et professionnelles, tant dans les pays d'origine que dans les pays hôtes.

80. Alors que des facteurs tels que des taux de croissance élevés et des marchés en expansion ont une influence considérable sur les décisions des sociétés étrangères d'investissement direct, les transnationales semblent avoir une préférence pour les sociétés non syndiquées. Les filiales étrangères le sont de moins en moins dans les secteurs des finances, du transport, des communications et des services publics. Depuis quelque temps, les petites transnationales en particulier ne respectent pas toujours le droit qu'ont les employés d'être représentés et, dans certains cas, découragent l'organisation d'activités par ces derniers. Il y a eu une tendance à créer des usines non syndiquées parmi les petites et moyennes transnationales de certains pays développés.

81. Par ailleurs, dans bien des cas, les transnationales peuvent limiter le nombre des syndicats reconnus. Pour éviter de faire face aux représentants de plusieurs syndicats, un certain nombre de transnationales se sont montrées plus enclines à traiter avec une seule association. Cela peut entraîner une concurrence entre les syndicats et réduire, en conséquence, leur pouvoir de négociation.

82. Bien que les grandes transnationales tendent à reconnaître davantage les syndicats dans le cadre d'accords collectifs et que même certaines fixent des normes plus élevées que celles de leurs homologues locales, un certain nombre d'entre elles ne sont pas favorables à l'action syndicale. De manière générale, les travailleurs des grandes entreprises reçoivent des rémunérations avantageuses, ce qui pourrait être un moyen de les dissuader d'appartenir à des syndicats.

4. Relations industrielles ayant pour base l'entreprise ou syndicats maison

83. Ces syndicats maison sont utilisés principalement par les transnationales d'Europe et sont associés aux stratégies d'intégration complexe appliquées actuellement pour les sociétés transnationales. Cette pratique rompt avec la négociation collective traditionnelle qui était fondée sur le secteur industriel. Les syndicats internes, qui sont essentiellement des associations d'employés situées sur le lieu du travail et largement contrôlées par l'administration, sont divisés et impuissants et ne sont autorisés qu'à traiter de problèmes individuels. Malgré ces limites, peu de sociétés acceptent cette forme d'association.

5. Méthode hiérarchique ou verticale de consultation

84. Le pouvoir de négociation des travailleurs et la négociation efficace entre les directeurs de filiales de transnationales et les employés sont également réduits étant donné que les décisions importantes ayant une influence sur l'emploi et sur la productivité sont prises de plus en plus au niveau de la société mère. On constate une grande décentralisation de la fonction relations professionnelles associée à un processus de consultation verticale, du moins concernant un certain nombre de questions. Ces dispositions peuvent aboutir à des structures administratives complexes ayant une large assise tout en étant hiérarchisées. Comparés aux concurrents locaux, les directeurs de personnel des filiales étrangères reçoivent souvent les conseils d'une administration plus haut placée responsable des questions liées aux relations professionnelles.

85. La méthode hiérarchique de consultation risque de ralentir le processus de prise de décision et de poser des problèmes aux syndicats pour ce qui est de savoir qui est leur vrai représentant ou qui est autorisé à prendre les décisions ou à négocier avec leurs homologues au sein de la transnationale. Ce facteur crée également des difficultés en ce qui concerne la réception rapide des informations pertinentes nécessaires à des négociations équilibrées et utiles sur des questions présentant un intérêt pour le travail. Si la prise de décisions n'est pas décentralisée ou si les syndicats ne peuvent pas avoir un accès direct aux responsables de haut niveau, le processus de négociation favorise les transnationales en étant inéquitable et injuste à l'égard des syndicats. Le système actuel peut être mis à profit par les filiales pour leur permettre de se distancier des responsabilités dans les relations professionnelles ou dans la sphère des négociations.

86. Alors que la direction des sociétés mères détermine les conditions de négociation, elle est souvent moins disposée à assumer la responsabilité lorsqu'un problème grave se pose dans une des filiales. Le fait qu'on ignore qui est responsable évite aux transnationales d'être tenues de se justifier lorsqu'un malheur ou un accident survient sur le lieu du travail.

6. Manque de transparence

87. L'efficacité de la prise de décisions par les syndicats est également limitée par le refus des transnationales de divulguer des informations sur la planification de l'emploi et des investissements. Les transnationales préfèrent transmettre des informations concernant les données financières et opérationnelles plutôt que sur l'emploi et les investissements. En vertu de la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT (par. 54) : les sociétés transnationales devraient

fournir aux représentants des travailleurs les informations requises pour leur permettre d'entreprendre des négociations utiles et d'avoir une idée claire de la performance de l'entreprise dans son ensemble. L'information devrait être rapide et fiable. En outre, les sociétés transnationales devraient communiquer dans un délai raisonnable les changements qu'elles décident d'apporter et harmoniser les normes qu'elles suivent en ce qui concerne la comptabilité pour améliorer la transparence, la qualité et la comparabilité des informations financières.

88. Même dans les situations où de longues consultations sont entreprises avec des représentants de travailleurs, de façon générale, les informations ne sont données qu'à titre volontaire. Dans certains cas, les transnationales préfèrent avoir recours à des comités de consultation, plutôt qu'à des syndicats, pour transmettre les informations aux travailleurs, ce qui limite les possibilités et empêche les syndicats de prendre des décisions efficaces, compte tenu de l'absence d'informations fiables.

II. QUESTIONS MAJEURES LIEES AUX DROITS DE L'HOMME

89. Les activités et les méthodes de travail des sociétés transnationales ont des incidences sur la bonne application d'un certain nombre de droits de l'homme : le droit des peuples à l'autodétermination et à la souveraineté permanente sur les ressources naturelles; le droit au développement; le droit de chacun à un niveau de vie lui assurant ainsi qu'à sa famille la santé et le bien-être et à l'amélioration continue des conditions de vie; le droit de chacun de jouir d'une santé physique et mentale du plus haut niveau possible; le droit au plein emploi productif; le droit de chacun de jouir de conditions de travail justes et favorables; le droit de créer des syndicats et d'adhérer à de telles associations; le droit à la grève et à la négociation collective; le droit à la sécurité sociale; le droit de chacun de jouir des avantages des progrès scientifiques et de leurs applications; et le droit de chacun à un ordre social et international. Les activités et méthodes de travail des transnationales ont également des incidences sur les droits de certains groupes et peuples, dont les femmes, les enfants, les travailleurs immigrés et les peuples indigènes.

90. La Déclaration sur le droit au développement définit le développement comme étant "un processus global, économique, social, culturel et politique, qui vise à améliorer sans cesse le bien-être de l'ensemble de la population et de tous les individus, sur la base de leur participation active, libre et significative au développement et au partage équitable des bienfaits qui en découlent." C'est en même temps un droit universel qui appartient à tout être humain et à tous les peuples, et un droit global pluridimensionnel où les aspects économique, social, civil, culturel et politique dépendent l'un de l'autre et se complètent. Par conséquent, la méthode adoptée ne devrait pas être partiale et fragmentée ou appliquée d'une manière sélective et hiérarchique. Le résultat recherché n'est pas seulement l'efficacité économique et financière et l'amélioration des principaux indicateurs macro-économiques. Il doit être perçu en termes de justice sociale, d'égalité, de bien-être et de respect de la dignité fondamentale des individus, des groupes et des peuples sans exception.

91. Les transnationales ont cependant une conception étroite du développement et leurs activités et méthodes de travail sont orientées de manière à tirer le plus grand profit possible et non à promouvoir l'égalité et à améliorer le bien-être des humains. Ceci se reflète dans leurs priorités en matière d'investissement et dans leurs méthodes de travail, y compris les techniques de production. Comme l'a déjà affirmé le Secrétaire général, de manière générale, les sociétés transnationales ne sont pas attirées vers les nations les plus pauvres. En vue de réaliser le maximum de bénéfices, ces sociétés montrent une préférence marquée pour un nombre limité de pays en développement dotés de revenus élevés, d'un environnement économique favorable - incitations fiscales, main-d'œuvre bon marché et accès facile aux ressources naturelles - et d'une stabilité politique apparente. L'implantation de filiales industrielles et la concentration d'investissement dans certains pays en développement reflètent un passé colonial ou des relations semi-coloniales. Ainsi, les politiques d'investissements et d'implantation des transnationales tendent à renforcer l'inégalité entre les pays et à perpétuer des structures caractérisées par une dépendance commerciale.

92. Etant donné que les transnationales destinent leurs produits à des groupes aux revenus élevés, se trouvant essentiellement dans des pays développés, leurs produits correspondent à la demande, aux spécifications techniques et aux niveaux de revenu de ces marchés et ne tiennent presque pas compte des besoins ou des exigences des peuples du pays hôte. On pense que la technologie actuelle reflète le modèle existant de répartition des revenus et s'occupe davantage des préférences des membres plus riches de la communauté internationale.

93. Les activités des transnationales comportent également un transfert des modes de production et de consommation qui reflète un choix de valeurs qui ne correspond pas nécessairement aux conditions et aux besoins spécifiques des pays en développement. Les relations qui se sont établies entre ces sociétés et les pays hôtes "ont souvent donné lieu à des schémas de croissance et d'industrialisation marqués par une répartition inéquitable des bénéfices découlant des investissements et des activités connexes et par une tendance à limiter la capacité des pays de se développer de façon autonome"[7].

94. Ainsi, en dépit du fait que les transnationales sont des agents importants du développement économique, les bienfaits résultant de leurs activités en termes de biens et de services de consommation, de capitaux financiers, de techniques et de compétences sont inégalement répartis en faveur de ceux qui possèdent le pouvoir d'achat. La pratique courante caractérisée par la détermination des prix de cession interne qui réduit le nombre de marchés internationaux auxquels les pays en développement peuvent exporter des produits de base et des produits manufacturés, ainsi que l'instabilité des marchés financiers, limite considérablement les bénéfices tirés par le pays en développement hôte des activités des sociétés transnationales. Les profits élevés provenant de l'investissement dans le secteur financier ne sont pas nécessairement dans l'intérêt du pays concerné car le rapatriement des bénéfices peut ne pas laisser des capitaux suffisants pour réaliser des investissements productifs dans les pays en développement[8], et ces pays n'ont plus les ressources nécessaires à la mise en œuvre des droits économiques, sociaux et culturels et du droit au développement. Le transfert du contrôle des ressources des pays en développement à des groupes d'intérêt de pays développés a été identifié comme un obstacle à la mise en œuvre du droit au développement.

95. Il a été signalé que les progrès scientifiques et techniques offrent de plus en plus de possibilités pour améliorer les conditions de vie des peuples et des nations, mais que souvent, ils peuvent entraîner des problèmes sociaux et menacer les droits de l'homme et les libertés fondamentales de l'individu. La science et la technologie devraient se développer en fonction des besoins de la société et non en fonction des bénéfices qu'on peut en tirer. C'est seulement quand la démocratie sera appliquée également à l'économie que la science et la technologie pourront jouer un rôle social authentique. Le Secrétaire général a déjà déclaré que la gestion future de l'économie mondiale ne peut plus être fondée sur la loi du profit

96. La réalisation du droit au développement exige que l'objectif de développement soit déterminé par la population elle-même et que les avantages soient équitablement répartis. Le caractère de ce qui constitue le "développement" a été souligné par le Groupe de travail sur le droit au développement : "Le développement ne peut se concevoir comme un phénomène importé.... L'application du droit au développement ne peut être que le résultat d'une politique et d'une stratégie nationales tenant nécessairement compte de la situation particulière de chaque pays, sans méconnaître pour autant les réalités économiques. Il n'y a pas de solution universelle et toute faite à laquelle peuvent recourir tous les Etats.... Le développement ne peut être que le résultat d'un processus long et laborieux qui doit se construire en fonction des conditions propres à chaque pays"[9].

97. Il est largement reconnu que les Etats sont responsables au premier chef de promouvoir le progrès économique, social et culturel de leur peuple, de choisir leurs objectifs et leurs moyens de développement, de mobiliser et d'utiliser intégralement leurs ressources, d'opérer des réformes économiques et sociales progressives et d'assurer la pleine participation de leur peuple au processus et aux avantages du développement. Le droit des peuples à l'autodétermination implique le droit de tous les peuples de déterminer librement, sans ingérence, leur statut politique et de poursuivre leur développement économique,

social et culturel. Comme l'a signalé le Secrétaire général : "Dans la poursuite de leurs intérêts économiques, les sociétés transnationales peuvent se montrer peu disposées à respecter le droit à l'autodétermination, conçu comme une souveraineté permanente sur les richesses et les ressources naturelles". Cet aspect de l'autodétermination est défini notamment au paragraphe 2 de l'article premier des deux Pactes relatifs aux droits de l'homme et dans la résolution 1803 (XVII) de l'Assemblée générale en date du 14 décembre 1962. En particulier, les sociétés transnationales sont peut-être tentées de s'opposer à l'application des normes internationales relatives à la nationalisation des biens pour des "raisons ou des motifs d'utilité publique, de sécurité ou d'intérêt national", ces entreprises pouvant ne pas reconnaître facilement que l'intérêt public "prime les simples intérêts particuliers ou privés, tant nationaux qu'étrangers"[10].

98. On trouvera ci-après certains des principes énoncés dans des instruments internationaux et résolutions de l'Organisation des Nations Unies, qui sont d'un intérêt particulier pour les transnationales.

a) Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels et Pacte international relatif aux droits civils et politiques

Conformément au paragraphe 2 de l'article premier, qui est commun aux deux protocoles : "Pour atteindre leurs fins, tous les peuples peuvent disposer librement de leurs richesses et de leurs ressources naturelles, sans préjudice des obligations qui découlent de la coopération économique internationale, fondée sur le principe de l'intérêt mutuel et du droit international. En aucun cas, un peuple ne pourra être privé de ses propres moyens de subsistance";

b) Résolution 1803 (XVII) en date du 14 décembre 1962 "Souveraineté permanente sur les ressources naturelles"

i) Huitième paragraphe du préambule : "... la fourniture d'une assistance économique et technique, les prêts et l'augmentation des investissements étrangers ne doivent être soumis à aucune condition qui lèse les intérêts de l'Etat qui les reçoit";

ii) Paragraphe 2 : "La prospection, la mise en valeur et la disposition de ces ressources ainsi que l'importation des capitaux étrangers nécessaires à ces fins devraient être conformes aux règles et conditions que les peuples et nations considèrent en toute liberté comme nécessaires ou souhaitables pour ce qui est d'autoriser, de limiter ou d'interdire ces activités";

iii) Paragraphe 3 : "Dans les cas où une autorisation sera accordée, les capitaux importés et les revenus qui en proviennent seront régis par les termes de cette autorisation, par la loi nationale en vigueur et par le droit international. Les bénéfices obtenus devront être répartis dans la proportion librement convenue, dans chaque cas, entre les investisseurs et l'Etat où ils investissent, étant entendu qu'on veillera à ne pas restreindre, pour un motif quelconque, le droit de souveraineté dudit Etat sur ses richesses et ses ressources naturelles".

c) Charte des droits et devoirs économiques des Etats, résolution 3281 (XXIX) de l'Assemblée générale en date du 12 décembre 1974

i) Article 2-2 a) : "Chaque Etat a le droit de réglementer les investissements étrangers dans les limites de sa juridiction nationale et d'exercer sur eux son autorité en conformité avec ses lois et règlements et conformément à ses priorités et objectifs nationaux. Aucun Etat ne sera contraint d'accorder un traitement privilégié à des investissements étrangers";

ii) Article 2-2 b) : "Chaque Etat a le droit de réglementer et de surveiller les activités des sociétés transnationales dans les limites de sa juridiction nationale et de prendre des mesures pour veiller à ce que ces activités se conforment à ses lois, règles et règlements et soient conformes à ses politiques économique et sociale. Les sociétés transnationales n'interviendront pas dans les affaires intérieures d'un Etat hôte. Chaque Etat devrait, compte dûment tenu de ses droits souverains, coopérer avec les autres Etats dans l'exercice du droit énoncé au présent alinéa".

d) Résolution 2542 (XXIV) de l'Assemblée générale en date du 11 décembre 1969 "Déclaration sur le progrès et le développement dans le domaine social"

i) Article 12 c) : "Le progrès et le développement dans le domaine social doivent viser à éliminer toutes les formes d'exploitation économique étrangère, notamment celle qui est pratiquée par des monopoles internationaux, afin de permettre à la population de chaque pays de bénéficier pleinement des avantages provenant de ses ressources nationales".

99. Cependant, l'apparition d'un système de production internationale intégrée, la mobilité accrue des sociétés transnationales en matière d'implantation et leurs tendances monopolistiques et oligopolistiques ont accru le pouvoir de négociation des transnationales et entraîné une perte de pouvoir de décision pour les Etats, surtout dans les pays en développement. Les pressions croissantes exercées pour se disputer les capitaux, les marchés et la main-d'œuvre sur le plan international contribuent à réduire la marge de manœuvre dont disposent les Etats. De ce fait, "le droit qu'a tout Etat d'exercer sa souveraineté s'accompagne automatiquement de la faculté de contrôler la possession et l'utilisation de ses ressources naturelles et de se réserver une part équitable des bénéfices tirés de l'exploitation de ces ressources par les capitaux étrangers toutefois, vu leur position relativement faible dans leurs négociations avec les investisseurs étrangers, les gouvernements des pays en développement ne parviennent pas toujours à faire valoir pleinement leurs droits"[11].

100. S'il est vrai que ce phénomène se produit à différents degrés dans différentes régions, selon la place qu'elles occupent sur la scène internationale, de manière générale, les orientations et conditions économiques des pays plus industrialisés ont dès à présent des effets économiques de plus en plus profonds sur les pays moins industrialisés[12]. "La fermeture de succursales de transnationales, le refus de créer des succursales, l'arrêt de la production ou de l'achat de produits nationaux, ou même la menace de telles mesures peuvent influer puissamment le gouvernement d'une nation en développement. Le maintien ou le retrait de l'assistance financière peut également jouer un rôle". Ces pratiques peuvent être en contradiction avec la promotion des droits de l'homme[13].

101. Le processus de libéralisation peut réduire la capacité des pouvoirs publics nationaux ou locaux de créer le climat nécessaire à la réalisation des droits économiques, sociaux et culturels. Il a été signalé que "quand des mesures visant à stimuler le secteur privé sont mises en place, il se produit souvent un abandon des responsabilités assumées jusque-là par l'Etat"[14]. Dans le même rapport, il a été souligné que "le marché libre n'a jamais eu la capacité de créer les conditions dans lesquelles les droits économiques, sociaux et culturels de tous les citoyens puissent être satisfaits et pleinement réalisés"[15]. A cet égard, le Groupe de travail sur le droit au développement a également souligné que l'Etat ne pouvait abandonner sa responsabilité et se soumettre aux lois du marchés.

102. Le processus aboutit, dans de nombreux cas, à un abaissement des normes concernant l'emploi, l'environnement et autres droits de l'homme, et par là même, à un déficit de réglementation, la législation nationale qui réglemente les activités des transnationales s'en trouvant affaiblie, et le pouvoir de négociation de ces mêmes sociétés renforcé, ce qui provoque une harmonisation à la baisse des différentes normes et en conséquence des effets indésirables sur la jouissance des droits de l'homme. En outre, certains affirment que les sociétés transnationales sapent consciencieusement l'aptitude des gouvernements à promouvoir le bien-être des citoyens et groupes pauvres et peu influents de la société en exerçant des pressions directes pour avoir

aussi peu de restrictions que possible en matière d'investissement national, moins de réglementations internationales rigoureuses; des normes moins élevées en ce qui concerne l'environnement, l'emploi et la consommation; et ne plus avoir de politiques fiscales unitaires. A côté de cela, en mettant les gouvernements en concurrence les uns avec les autres dans leurs efforts pour obtenir le montage financier le plus avantageux, les sociétés transnationales affaiblissent intentionnellement l'aptitude des gouvernements à promouvoir l'action sociale[16].

103. Il est signalé dans un document de synthèse du BIT que le repli de l'Etat, la restructuration mondiale des systèmes de production pour s'adapter à une économie plus orientée vers le marché et vers l'extérieur et, de manière générale, l'internationalisation croissante des activités économiques ont engendré de nouvelles formes d'insertion et d'exclusion, qui influent sur des nations entières et contribuent ainsi à bien des égards à l'inégalité dans le monde. Les sociétés transnationales constituent l'un des agents de cette exclusion. A l'échelle internationale, il s'agit notamment d'une exclusion des marchés internationaux des produits de base à des conditions acceptables, des marchés de l'emploi à salaire élevé, des avantages qui découlent des activités des transnationales, de la sécurité et des ressources mondiales. Leur influence se fait également sentir sur la structure d'exclusion à l'intérieur d'un pays, comme dans les cas où les exigences du système commercial international aboutissent à une concentration des investissements, de l'emploi et des richesses dans de petits secteurs de l'économie, ou dans les cas où des élites font partie d'une société de consommation internationale dont le gros de la population est exclue. Leur effet se fait en général sentir sur l'accès aux ressources productives, telles que les terres, les capitaux et la technologie et sur l'accès aux revenus, aux marchés, aux biens et services et à la sécurité sociale, de même qu'aux avantages de la croissance en général.

L'emploi

104. En ce qui concerne l'importance du droit au travail, il a été postulé que "les droits qui régissent les conditions de travail et l'existence des gens sont ceux qui influent directement sur le développement de la personnalité de l'individu; en fait, c'est dans le cadre du travail qu'un être humain manifeste ses caractéristiques essentielles. De plus, ce rôle de formation de la personnalité que joue le travail est déterminé par la qualité du contenu social du travail. Il faut donc se préoccuper particulièrement d'une élaboration plus poussée du droit au travail, exigence qui apparaît à l'article 23 de la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948 et à l'article 6 du Pace international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels"[17].

105. Par ailleurs, pour la plupart des foyers et surtout pour les pauvres, les rémunérations provenant du travail constituent la principale source de revenu et de nombreux aspects de la protection sociale sont liés à un emploi régulier rémunéré. L'emploi assure la légitimité sociale ainsi que l'accès au revenu. L'exclusion du marché du travail, la privation de moyens de production et la capacité à fournir un travail productif et à gagner un revenu convenable sont des problèmes autour desquels d'autres exclusions sont structurées.

106. On estime que les emplois créés directement et indirectement par les transnationales ne représentent pas plus de 5 % de la main-d'œuvre mondiale. Ce chiffre est très minime surtout si on le compare aux avoirs que ces entreprises contrôlent. Comme on l'a déjà signalé, toutefois, ce chiffre ne reflète pas exactement leur effet réel sur les niveaux d'emploi. L'emploi direct par les transnationales pourra engendrer une perte d'emplois par les entreprises nationales. Toutefois, l'ampleur des incidences d'une telle perte variera selon les industries et les pays.

107. Grâce à des fusions, à des rachats et à des alliances stratégiques (qui comportent généralement une rationalisation entre les entreprises et dans chacune d'entre elles ou une réduction des ouvriers) et à la tendance croissante à transférer la production, il est de plus en plus facile pour la direction de décider d'arrêter ou de réduire des opérations, d'allouer de nouveaux investissements à d'autres usines pour en améliorer l'avantage comparatif et/ou de faire appel à des sous-traitants dans d'autres régions, ce qui porte atteinte aux droits de chacun à la jouissance du plein emploi productif et aux droits de l'homme qui s'y rapportent.

108. Dotés d'une plus grande mobilité, les transnationales peuvent échapper au "fardeau" des normes d'emploi en s'implantant dans des pays où ces normes sont moins rigoureuses. En outre, quand le coût de la main-d'œuvre augmente, les petites sociétés, en particulier, ont tendance à se réimplanter. Cette possibilité, associée à la détérioration des normes d'emploi dans de nombreux pays en raison de la concurrence mondiale pour les investissements étrangers directs, a des incidences très négatives sur les droits des travailleurs.

109. Le changement des priorités en matière d'investissement, le recours à des techniques de production à forte intensité de capital, la segmentation des processus de production, l'augmentation de la souplesse en ce qui concerne les lieux d'implantation, le recours de moins en moins à une main-d'œuvre permanente ainsi que l'usage de la sous-traitance ont eu des effets négatifs, tant sur la quantité que sur la qualité des emplois disponibles. Les possibilités d'emploi sont surtout offertes aux travailleurs dotés de compétences précises; ceux qui ne sont pas qualifiés ont moins de chances. Tout cela a contribué à augmenter les inégalités entre un petit groupe de travailleurs qualifiés et un nombre de plus en plus grand de travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés au sein du marché du travail. Ainsi, les communautés locales, dans les pays en développement en particulier, bénéficient rarement d'un accès direct aux possibilités d'emploi.

110. Le travail nécessitant une qualification est en général mieux rémunéré et plus stable que celui effectué par les travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés. La main-d'œuvre périphérique temporaire est habituellement recrutée dans le cadre de contrats de courte durée ou à temps partiel, souvent par l'intermédiaire de sous-traitants. Bien que les travailleurs soient généralement mieux traités par les transnationales que par les entreprises locales et obtiennent de meilleurs salaires en termes absolus, il a été constaté que leurs salaires sont parfois moins élevés si l'on tient compte de la productivité. Les employés des transnationales obtiennent une part moins importante des bénéfices de l'entreprise qui les emploie. Ainsi, même si les transnationales versent parfois des salaires plus élevés que les entreprises locales, la distribution qu'elles font des ressources est moins équitable. Il a donc été estimé qu'un niveau de salaires approprié et raisonnable nécessite l'examen non seulement des chiffres absolus, mais aussi des rapports salaire/bénéfice. La Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale (par. 34) prévoit que les salaires, prestations et conditions de travail devraient notamment être en rapport avec la situation économique de l'entreprise. Par ailleurs, les employés des transnationales dans les pays en développement, en particulier dans les zones franches pour l'industrie d'exportation et ceux qui sont recrutés dans le cadre d'arrangements de sous-traitance, travaillent souvent de très longues périodes dans des conditions dangereuses, sont mal payés et ne sont pas rémunérés pour les heures supplémentaires. Ceux qui travaillent dans les industries électroniques en particulier sont souvent exposés aux rayonnements, à des substances toxiques et à des produits chimiques sans être avertis ou protégés.

111. En vertu de la Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale, les conditions de travail offertes par les entreprises multinationales ne devraient pas être moins favorables pour les travailleurs que ce qu'accordent les employeurs comparables dans le pays hôte. Les entreprises multinationales devraient maintenir les normes de sécurité et d'hygiène les plus élevées, compte tenu de leur expérience correspondante acquise dans l'entreprise tout entière, y compris la connaissance de risques particuliers (par. 37). Toutefois, la dissociation entre la fabrication et la distribution par le biais d'arrangements de sous-traitance a amené les transnationales à affirmer qu'elles n'étaient pas responsables des conditions de travail ou des niveaux de salaires dans les usines qui fabriquent leurs produits. Ces formes atypiques ou précaires d'emploi placent les travailleurs dans une position défavorable, car les relations de travail ne sont pas régies par les normes concernant les salaires, les conditions de travail et la sécurité sociale qui s'appliquent aux personnes employées à plein temps.

112. En ce qui concerne les effets néfastes que peuvent avoir les activités des transnationales sur le droit au développement, le Secrétaire général a déclaré à une autre occasion que "afin de maintenir leurs coûts de production au plus bas, les sociétés transnationales pourraient être tentées de décourager les augmentations de salaires au-delà de certains niveaux, ainsi que l'élaboration de plans de sécurité sociale prévoyant des cotisations à la charge des employeurs"[18]. Par ailleurs, pour éviter un accroissement des coûts, "les plans

destinés à améliorer la sécurité du travail et à combattre la pollution pourraient être considérés avec une certaine méfiance par les sociétés transnationales"[19].

113. Ces méthodes employées par les transnationales ont en outre accentué les inégalités qui existaient déjà sur les deux plans régional et international en élargissant l'écart entre le travail de montage peu rémunéré (surtout dans les pays en développement) et les activités demandant de hautes compétences (dans les pays industrialisés qui sont déjà dotés d'un marché suffisamment important et de travailleurs qualifiés).

114. Ces méthodes réduisent la capacité des Etats à élaborer des politiques propres à assurer un plein emploi productif (art. 6-2 du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels) et de prendre des mesures pour assurer notamment l'égalité des chances de tous dans l'accès à l'emploi et à une répartition équitable du revenu (art. 8, Déclaration sur le droit au développement).

115. Ces méthodes peuvent aussi avoir un effet négatif sur un certain nombre de droits de l'homme, notamment le droit de toute personne humaine de participer et de contribuer à un développement économique, social, culturel et politique (art. 1-1, Déclaration sur le droit au développement); le droit de chacun au plein emploi productif (Acte constitutif de l'OIT); le droit au travail, qui comprend le droit qu'a toute personne d'obtenir la possibilité de gagner sa vie par un travail (art. 23-1 de la Déclaration universelle des droits de l'homme et art. 6-1 du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels); le droit de toute personne à la sécurité sociale, y compris les assurances sociales (art. 9 du Pacte international); le droit à un niveau de vie suffisant (art. 25-1 de la Déclaration universelle et art. 11 du Pacte international); le droit de jouir de conditions de travail justes et favorables (art. 23-3 de la Déclaration universelle et art. 7 du Pacte international); le droit à la sécurité et à l'hygiène du travail (art. 7 b) du Pacte international); le droit de toute personne de jouir du meilleur état de santé physique et mental qu'elle soit capable d'atteindre, ce qui nécessite des mesures à prendre, notamment pour assurer l'amélioration de tous les aspects de l'hygiène du milieu et de l'hygiène industrielle (art. 12-1 et 2 b) du Pacte international).

Les groupes défavorisés

116. La segmentation du marché du travail semble se construire autour de groupes déjà définis (notamment sur la base du sexe, de la race et de la nationalité). Les femmes et les immigrés représentent une grande proportion des travailleurs non qualifiés ou semi-qualifiés qui touchent de bas salaires et qui ont donc un niveau de vie insuffisant. Il semble que beaucoup d'enfants sont employés par les transnationales dans le secteur des plantations.

117. Les femmes et les immigrés constituent une grande proportion du secteur non structuré, qui vient en dernier dans la chaîne de sous-traitance des transnationales, et où l'exploitation et la discrimination sont le plus pratiquées. Ces personnes sont en général payées à la pièce et non à la journée de travail et ne sont pas protégées par la législation du travail.

118. De manière générale, les salaires des femmes sont inférieurs à ceux des hommes effectuant le même travail. Le nombre d'heures de travail est plus grand qu'ailleurs et il y a plus de travail de nuit et d'heures supplémentaires que dans les sociétés nationales.

119. Les groupes défavorisés et vulnérables sont également touchés par les effets de l'utilisation des produits agrochimiques, car leur analphabétisme, l'absence d'une formation appropriée et du matériel de protection nécessaire ainsi que l'insuffisance des contrôles empêchent l'utilisation sûre de ces produits. Cela concerne en particulier le droit de chacun à la sécurité et à l'hygiène du travail (art. 7 b) du Pacte international).

120. Le fait que les peuples indigènes ne participent pas à de nombreux projets entrepris par des transnationales et ne sont pas consultés lorsque de tels projets sont réalisés sur leurs territoires touche au droit des peuples indigènes d'exercer un contrôle sur leur propre développement et de gérer leurs propres ressources naturelles (art. 7 et 15, Convention n° 169 de l'OIT concernant les peuples indigènes et tribaux dans les pays indépendants).

121. Les pratiques des transnationales portent atteinte à d'autres droits qui ont une importance particulière pour ces groupes : le droit de tous à un salaire égal pour un travail égal (art. 23-2 de la Déclaration universelle); le droit de toute personne de jouir de conditions de travail justes et favorables, notamment d'un salaire équitable et d'une rémunération égale pour un travail de valeur égale sans distinction aucune; en particulier, les femmes doivent avoir la garantie que les conditions de travail qui leur sont accordées ne sont pas inférieures à celles dont bénéficient les hommes et recevoir la même rémunération qu'eux pour un même travail (art. 7 du Pacte international); les droits contenus dans la Convention n° 111 de l'OIT concernant la discrimination en matière d'emploi et de profession; la Convention n° 100 de l'OIT concernant l'égalité de rémunération entre la main-d'œuvre masculine et la main-d'œuvre féminine pour un travail de valeur égale; la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes; la Convention internationale sur la protection des droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leurs familles; la Convention relative aux droits de l'enfant; le droit de toute personne humaine et de tous les peuples à participer et à contribuer à un développement économique, social, culturel et politique dans lequel tous les droits de l'homme et toutes les libertés fondamentales peuvent être pleinement réalisés (art. 1er de la Déclaration sur le droit au développement); la disposition selon laquelle les conditions de travail offertes par les entreprises multinationales ne devraient pas être moins favorables pour les travailleurs que celles qu'accordent les employeurs comparables dans le pays hôte (Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale).

L'acquisition des compétences et des techniques

122. Le fait que les transnationales ont l'habitude de contrôler et de coordonner les avoirs qu'elles possèdent, plutôt que d'octroyer le droit de les utiliser à des sociétés indigènes, et la tendance qu'elles ont d'amener leurs fournisseurs à les suivre à l'étranger et de faire appel à du personnel étranger rendent difficile l'acquisition de compétences et limitent les perspectives de carrière des travailleurs dans les pays hôtes. Dans les pays en développement en particulier, les employés des transnationales et ceux qui sont recrutés dans le cadre d'arrangements de sous-traitance ont peu de chances d'accéder à la formation et d'améliorer leur situation professionnelle.

123. A ce propos, un rapport du Secrétaire général a signalé que divers facteurs peuvent atténuer ou réduire à néant les effets économiques positifs que les transnationales devraient avoir pour la mise en œuvre du droit au développement. "Par exemple, les pratiques restrictives concernant le transfert de technologie, l'absence de formation en cours d'emploi et l'insuffisance des perspectives de carrière offertes au personnel local peuvent rendre difficiles l'acquisition de compétences et la création d'équipes nationales de chercheurs et de cadres industriels"[20].

124. Outre leur impact sur le droit au développement, ces pratiques peuvent avoir des conséquences négatives sur les droits suivants : le droit de chacun de participer à la vie culturelle et de bénéficier du progrès scientifique et de ses applications (art. 15-1 a) et b) du Pacte international); le droit de chacun à un niveau de vie suffisant et à une amélioration constante de ses conditions d'existence (art. 11 du Pacte international); le droit de chacun d'obtenir la possibilité de gagner sa vie par un travail, dont la réalisation nécessite de prendre des mesures telles que l'orientation et la formation techniques et professionnelles, l'élaboration de programmes, de politiques et de techniques (art. 6 du Pacte international).

La négociation collective

125. Les droits des travailleurs, pour ce qui est notamment de l'accès à la négociation collective, sont atteints de plusieurs façons : chômage ou menace de chômage en raison du rétrécissement des marchés du travail, aptitude accrue des transnationales à se réimplanter et réduction ou risque de réduction des investissements futurs; divisions créées parmi les travailleurs en raison de changements dans la composition de la main-d'œuvre; réticence des transnationales en ce qui concerne la diffusion des informations et, de manière plus directe, leur comportement défavorable à l'action syndicale.

126. La Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale ainsi que les directives de l'OCDE concernant les entreprises multilatérales réfutent clairement les menaces de réimplantation. La déclaration de l'OIT interdit expressément de menacer de recourir à la faculté de transférer hors du pays en cause tout ou partie d'une unité d'exploitation (par. 52). Toutefois, lorsque les coûts de main-d'œuvre augmentent ou lorsque les normes d'emploi deviennent plus contraignantes, les petites entreprises en particulier tendent à se réimplanter.

127. Le recours à la sous-traitance ou à des sources extérieures d'approvisionnement et à des mesures d'incitation financière, pour dissuader les travailleurs essentiels de se joindre à des syndicats, réduit considérablement le pouvoir de négociation de ces derniers. Cela crée des divisions entre la main-d'œuvre essentielle et ceux qui travaillent à la périphérie, surtout lorsque ces derniers sont à l'étranger. De manière générale, les travailleurs occasionnels, temporaires ou à temps partiel ne sont pas syndiqués et leur pouvoir de négociation est faible par opposition aux employés techniques et professionnels travaillant dans le cadre de contrats similaires. En outre, compte tenu de la dispersion et de l'isolation des travailleurs, il est très difficile aux syndicats de fonctionner de manière efficace.

128. Le pouvoir de négociation collective des syndicats est également affaibli par des méthodes plus directes auxquelles les transnationales font appel pour décourager les activités syndicales. La grande décentralisation de la fonction de relations professionnelles et l'attitude défavorable à l'action syndicale associées à un grand nombre de dispositions pour un processus de consultation hiérarchique et à un refus de fournir des informations sur les plans d'emploi et d'investissement ont affaibli le pouvoir de négociation des travailleurs en renforçant en même temps celui des transnationales. La Déclaration de l'OIT concernant les entreprises multinationales et la politique sociale (par. 54) demande aux transnationales de fournir les renseignements nécessaires à des négociations constructives. Les méthodes employées par les transnationales vont à l'encontre de l'objectif principal des syndicats et sapent le droit d'organisation qui est fondamental.

129. En ce qui concerne les réformes agraires et les mesures connexes, le Secrétaire général, dans un rapport précédent, a signalé que ces dernières devraient être entreprises démocratiquement et de manière à mobiliser à la fois les ressources et la conscience des individus. En particulier, les mesures de réforme agraire devraient être appliquées dans le respect du droit à la liberté d'association et prévoir la pleine participation des agriculteurs à la discussion et à la mise en œuvre des politiques foncières.

130. Les droits des travailleurs à s'organiser et à négocier collectivement sont également touchés lorsque les gouvernements, dans leur concurrence pour attirer les investissements étrangers directs, manquent d'appliquer certaines normes d'emploi telles que la reconnaissance des syndicats, la liberté syndicale et le droit de grève. La Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale prévoit que les avantages particuliers offerts par les pays d'accueil ne devraient pas se traduire par des restrictions quelconques apportées à la liberté syndicale des travailleurs ou à leur droit d'organisation et de négociation collective (par. 45).

131. Les droits spécifiques sur lesquels ces pratiques peuvent avoir des incidences négatives sont notamment : le droit de toute personne de fonder avec d'autres des syndicats et de s'affilier au syndicat de son choix (art. 23-4 de la Déclaration universelle, et art. 8-1 a) du Pacte international); le droit qu'ont les syndicats de former des fédérations ou des confédérations nationales et le droit qu'ont celles-ci de former des

organisations syndicales internationales ou de s'y affilier (art. 8-1 b) du Pacte international); le droit qu'ont les syndicats d'exercer librement leur activité (art. 8-1 c) du Pacte international); le droit de grève (art. 8-1 d) du Pacte international); la Convention n° 87 de l'OIT concernant la liberté syndicale et la protection du droit syndical; la Convention n° 97 de l'OIT sur le droit d'organisation et de négociation collective; la Convention n° 141 de l'OIT concernant les organisations de travailleurs ruraux et leur rôle dans le développement économique et social; le droit des travailleurs de mener des négociations avec les représentants de la direction qui sont autorisés à prendre des décisions (par. 51, Déclaration de l'OIT concernant les entreprises multinationales et la politique sociale); le droit de toute personne humaine de participer et de contribuer à un développement économique, social, culturel et politique dans lequel tous les droits de l'homme et toutes les libertés fondamentales puissent être pleinement réalisés (art. 1er, Déclaration sur le droit au développement).

Le commerce local et les petits fermiers

132. L'installation de transnationales a une influence négative sur les petits fermiers et sur les industries locales ainsi que sur les ouvriers qui y travaillent, qui font face à des problèmes financiers en raison des fluctuations du marché et de la concurrence. De manière générale, ils ne sont pas en mesure de soutenir la concurrence avec de puissantes transnationales qui bénéficient de fortes économies d'échelle, de beaucoup de capitaux et de technologie et qui ont accès aux marchés mondiaux. Les compétences en matière de technologie et de gestion que les investisseurs apportent avec eux les rendent également plus compétitifs par rapport aux producteurs locaux. Alors qu'on encourage beaucoup les investisseurs étrangers, les petits producteurs sont soumis à des contraintes considérables, notamment à une charge fiscale inéquitable destinée à les décourager.

133. En outre, si les entreprises affiliées commencent à compter sur des produits importés, cela pourrait provoquer une restructuration ayant des effets négatifs indirects sur l'emploi dans les industries jusque-là liées aux transnationales par un échange mutuel.

134. Il a été signalé que la restructuration de la propriété foncière due à une place accrue faite à l'agriculture d'exportation a créé un processus par lequel les ouvriers agricoles et les petits exploitants perdent leurs terres au profit de grandes sociétés agricoles, industrielles et bancaires. Le passage des cultures vivrières aux cultures commerciales peut également avoir un effet négatif sur la sécurité alimentaire et sur le droit à une nourriture appropriée.

135. De telles pratiques portent atteinte, en particulier, au principe de l'égalité des chances et à l'accès aux ressources productives (art. 8 de la Déclaration sur le droit au développement); au droit de chacun de participer et de contribuer à un développement économique, social, culturel et politique (art. 1er, Déclaration sur le droit au développement); au droit au travail, qui comprend le droit qu'a toute personne d'obtenir la possibilité de gagner sa vie par un travail (art. 6 du Pacte international); au droit de toute personne à un niveau de vie suffisant pour elle-même et sa famille, y compris une nourriture suffisante, ainsi qu'à une amélioration constante de ses conditions d'existence (art. 11-1 du Pacte international); au droit qu'a toute personne d'être à l'abri de la faim (art. 11-2 du Pacte international).

Environnement et santé

136. Les problèmes touchant les droits de l'homme liés à la fabrication et au commerce des produits et des déchets toxiques préoccupent de plus en plus les organes de l'ONU s'occupant des droits de l'homme. La pollution de l'eau et la contamination des aliments résultant de l'utilisation excessive des produits agrochimiques représentent un problème de plus en plus grave pour l'environnement et la santé publique. Il a été constaté que la production excessive et l'évacuation inefficace des déchets constituent une menace à la santé, à la jouissance des agréments de la vie et au maintien de l'approvisionnement en matières

premières de base. La Commission des droits de l'homme a exprimé sa préoccupation à l'égard du trafic et du déversement illicites de produits et déchets toxiques et nocifs qui constituent une grave menace pour les droits de chacun à la vie et à la santé (résolution 1995/81).

137. Il a également été signalé que diverses activités des transnationales menacent aussi les ressources vivrières mondiales, ce qui, dans une certaine mesure, porte atteinte au droit plus général de l'humanité de jouir des agréments de la vie. Les incidences négatives de ces activités comprennent l'érosion et d'autres formes de détérioration des sols; la pollution de l'eau et les effets secondaires nocifs des pesticides; et le danger croissant de la pollution par les hydrocarbures des rivages en raison du forage marin et du recours à de grands pétroliers, qui causent des dommages considérables en cas de naufrage. Il y a aussi la pénétration de substances toxiques dans les chaînes alimentaires.

138. Cela porte atteinte, en particulier, au droit à la vie (art. 3 de la Déclaration universelle); au droit de toute personne à un niveau de vie suffisant pour elle-même et sa famille (art. 25-1 de la Déclaration universelle et art. 11 du Pacte international); au droit de chaque personne de jouir du meilleur état de santé physique et mentale qu'elle soit capable d'atteindre (art. 12-1 du Pacte international).

Coopération internationale

139. Les articles 55 et 56 de la Charte des Nations Unies invitent à une coopération internationale destinée à promouvoir a) le relèvement des niveaux de vie, le plein emploi et des conditions de progrès et de développement dans l'ordre économique et social; b) la solution des problèmes internationaux dans les domaines économique, social, de la santé publique et autres problèmes connexes, et la coopération internationale dans les domaines de la culture intellectuelle et de l'éducation; et c) le respect universel et effectif des droits de l'homme et des libertés fondamentales pour tous, sans distinction de race, de sexe, de langue ou de religion.

140. Le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels ainsi que la Déclaration sur le droit au développement soulignent la nécessité d'une coopération et d'une solidarité internationales pour réaliser ces droits. La croissance de l'intégration et de la mondialisation des activités économiques, ainsi que la réduction de la marge de manœuvre des Etats augmentent l'importance de la coopération internationale et de la responsabilité collective pour la création d'un environnement international approprié et favorable.

141. La Déclaration sur le droit au développement (art. 3) considère que les Etats ont la responsabilité première de la création des conditions nationales et internationales favorables à la réalisation du droit au développement. En particulier, les Etats ont le devoir de coopérer les uns avec les autres pour assurer le développement et éliminer les obstacles au développement.

142. La concentration du pouvoir économique et politique a été considérée par le Groupe de travail sur le droit au développement comme un obstacle à la réalisation du droit au développement. A cet égard, le Groupe a souligné que le partage des responsabilités en vue de la réalisation du droit au développement doit englober les acteurs du secteur privé, qui sont créateurs de richesses, et donc agents de croissance. A cet effet, il faut donc énoncer, aux niveaux national et international, des "règles de base" permettant de combattre les abus de la concentration économique et des pratiques commerciales restrictives. Les Etats devraient créer un cadre réglementaire et des instruments économiques capables d'assurer la transparence dans le jeu des forces du marché et de remédier aux insuffisances dans ce domaine; mettre en œuvre des politiques de développement des ressources humaines et assurer une répartition équitable des ressources et des revenus.

143. Le Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international prévoit que tous les efforts devraient être faits pour a) empêcher les transnationales de s'ingérer dans les affaires intérieures des pays où elles opèrent et de collaborer avec les régimes racistes et les administrations coloniales; b) réglementer leurs activités dans le pays d'accueil pour éliminer les pratiques commerciales restrictives et pour que ces activités soient conformes aux plans et objectifs de développement national des

pays en développement et de faciliter, si besoin est, le réexamen et la révision des arrangements conclus antérieurement; c) faire en sorte que ces sociétés fournissent aux pays en développement, à des conditions équitables et favorables, une assistance, des techniques et des conseils en matière de gestion; d) réglementer le rapatriement des bénéfices que ces sociétés tirent de leurs opérations compte tenu des intérêts légitimes de toutes les parties intéressées; e) encourager ces sociétés à réinvestir leurs bénéfices dans les pays en développement.

144. Dans un rapport précédent, le Secrétaire général a souligné que ces mesures de normalisation et de contrôle, si elles sont prises par la communauté internationale, contribueraient considérablement à orienter les activités des transnationales dans un esprit constructif vers la promotion du droit au développement et le plein respect de tous les droits de l'homme.

Notes

[1] En 1989, les ventes des filiales étrangères des transnationales ont atteint environ 4 400 milliards de dollars, alors que les exportations mondiales s'élevaient à 2 500 milliards de dollars. Voir E. Kolodner, *Transnational Corporation: Impediments or Catalysts of Social Development?, Occasional Paper N° 5*, Sommet mondial pour le développement social, Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, 1994, p. 5; P. Bailey, A. Parisotto et G. Renshaw (éd.) *Multinational and Employment: The Global Economy of the 1990s*, OIT, 1993, p. 79.

[2] Peter J. Buckley, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, dans : *Transnational Corporations*, vol. 3, N° 3, décembre 1994, CNUCED, Division des sociétés transnationales et de l'investissement, p. 93.

[3] *Les sociétés transnationales et l'emploi : Rapport du secrétariat de la CNUCED* (E/C.10/1994/3), par. 60.

[4] *Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Exports Processing Zones*, Organisation internationale du Travail/Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, 1988, p. 4.

[5] *Ibid.*, p. 40.

[6] Kilodner, *op. cit.*, p. 6.

[7] *Vers le nouvel ordre économique international : rapport analytique sur les faits nouveaux intervenus dans le domaine de la coopération économique internationale depuis la sixième session extraordinaire de l'Assemblée générale* (publication des Nations Unis, numéro de vente : F.82.II.A.7), par. 192. Cité dans l'*Etude du Secrétaire général sur les dimensions régionales et nationales du droit au développement en tant que droit de l'homme* (E/CN.4/1421), 1980.

[8] Voir *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : un réexamen* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.78.II.A.5) qui propose une analyse de ces difficultés. Cité dans l'étude du Secrétaire général, *ibid.*, par. 116.

[9] *Rapport du Groupe de travail sur le droit au développement sur les travaux de sa troisième session* (E/CN.4/1995/27), par. 76 et 77.

[10] *Etude du Secrétaire général, op. cit.*, par. 117.

[11] *Le droit à l'autodétermination : développement historique et actuel sur la base des instruments des Nations Unies*, par Aureliu Cristescu (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.80.XIV.3), par. 433.

[12] G. Rodgers, *Overcoming exclusion: Livelihood and rights in economic and social development,* International Institute for Labour Studies, document de travail (DP/72/1994), p. 18.

[13] *Etude du Secrétaire général, op. cit.*, par. 121.

[14] *Réalisation des droits économiques, sociaux et culturels* : deuxième rapport intérimaire établi par Danilo Türk, Rapporteur spécial (E/CN.4/Sub.2/1991/17), par. 186.

[15] *Ibid.*, par. 178.

[16] Kolodner, *op. cit.*, p. 22.

[17] Cristescu, *op. cit.*, par. 659 et 660.

[18] *Etude du Secrétaire général, op. cit.*, par. 118.

[19] *Ibid.*

[20] *Ibid.*, par. 116.

Annexe

LISTE DES DOCUMENTS DE REFERENCE

Publication des Nations Unies

Effet des sociétés multinationales sur le développement et sur les relations internationales. Numéro de vente : F.74.II.A.5.

Aureliu Cristescu, *Le droit à l'autodétermination : développement historique et actuel sur la base des instruments des Nations Unies*, numéro de vente : F.80.XIV.3.

Commission des droits de l'homme et Sous-Commission de la lutte contre les mesures discriminatoires et de la protection des minorités

Etude du Secrétaire général sur les dimensions régionales et nationales du droit au développement en tant que droit de l'homme (E/CN.4/1488 et E/CN.4/1421).

Discrimination against indigenous people. Transnational investment and operations on the lands of indigenous people. Regional overview of the Americas (E/CN.4/Sub.2/AC.4/1991/Misc.1).

Réalisation des droits économiques, sociaux et culturels : deuxième rapport intérimaire établi par Danilo Türk, Rapporteur spécial, Sous-Commission de la lutte contre les mesures discriminatoires et de la protection des minorités (E/CN.4/Sub.2/1991/17).

Réalisation des droits économiques, sociaux et culturels : rapport final établi par Danilo Türk, Rapporteur spécial, Sous-Commission de la lutte contre les mesures discriminatoires et de la protection des minorités (E/CN.4/Sub.2/1992/16).

Rapport du Groupe de travail sur le droit au développement sur les travaux de sa première session (E/CN.4/1994/21).

Rapport du Groupe de travail sur le droit au développement sur les travaux de sa deuxième session (E/CN.4/1995/11).

Rapport du Groupe de travail sur le droit au développement sur les travaux de sa troisième session (E/CN.4/1995/27).

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated Production, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement/Programme sur les sociétés transnationales, 1993.

World Investment Report: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement/Division des sociétés transnationales et de l'investissement.

Transnational Corporations, vol. 3, n° 3, décembre 1994, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement/Division des sociétés transnationales et de l'investissement.

Commission des sociétés transnationales

L'univers des sociétés transnationales : rapport du Secrétaire général (E/CN.10/1993/11).

Evolution des investissements étrangers directs : rapport du secrétariat de la CNUCED (E/C.10/1994/2).

Les sociétés transnationales et l'emploi : rapport du secrétariat de la CNUCED (E/C.10/1994/3).

Programme des Nations Unies pour le développement

Rapport mondial sur le développement humain, 1992.

Rapport mondial sur le développement humain, 1993.

Rapport mondial sur le développement humain, 1994.

Programme des Nations Unies pour l'environnement

Le PNUE (chap. Déchets), Programme des Nations Unies pour l'environnement, Nairobi, 1990.

Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social

Adjustment Globalization and Social Development. Report of the UNRISD/UNDP International Seminar on Economic Restructuring and Social Policy (UNRISD/CONF/95/2).

Organisation internationale du Travail

Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones, Organisation internationale du Travail/Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, OIT, Genève, 1988.

P. Bailey, A. Parisotto, G. Renshaw (éd.), *Multinationals and Employment: The Global Economy of the 1990s*, Bureau international du Travail, 1993.

Evolution récente concernant le travail dans les plantations, Rapport I, de la Commission du travail dans les plantations, dixième session, Genève, 1994.

Note sur les travaux de la Commission du travail dans les plantations, dixième session, Genève 1994.

Eric Kolodner, *Transnational Corporations: Impediments or Catalysts of Social development?* Occasional paper N° 5, *World Summit for Social Development* (UNRISD/OP/94/5), Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, 1994.

Gerry Rodgers, *Overcoming exclusion: Livelihood and rights in economic and social development*, Institut international d'études sociales, document de travail, 1994.

Déclaration de principes tripartite concernant les entreprises multinationales et la politique sociale. (2e éd.), Bureau international du Travail, Genève, 1994.