



DOSSIER

Sociétés transnationales et droits humains
Transnational Corporation and Human Rights
Empresas transnacionales y derechos humanos



Chapitre
précédent

Sommaire



Chapitre
suivant



II.4 Les Transnationales et leurs groupes de lobbying*

Ann Doherty, Corporate European Observatory

« Dans les années 60, les chefs d'entreprises comme moi étions plus ou moins sur la touche. Nous regardions se dérouler les négociations. Mais aujourd'hui, nous sommes au poste de pilotage et rédigeons nous-mêmes une bonne partie des textes ».

David Rockefeller, PDG de la *Chase Manhattan Bank*[1].

Introduction

Dans l'économie mondialisée qui se met en place, les sociétés transnationales (STN) ne sont pas que des géants économiques. Elles sont également devenues des acteurs politiques extrêmement puissants, tant au niveau national qu'international.

Le phénomène n'est pas nouveau. D'un point de vue historique, c'est depuis les premiers jours de leur existence en tant qu'acteurs économiques que les entreprises ont joué un rôle politique. A l'époque du colonialisme, elles ont opéré en étroite relation avec les puissances coloniales. Ainsi, la *United African Company* a exercé des pressions sur l'armée britannique afin que celle-ci colonise le Nigéria, de façon à lui frayer le chemin des plantations d'huile de palme. Aujourd'hui encore, le contrôle exercé par les sociétés transnationales pétrolières apparaît toujours comme un aspect dominant de la structure politique du Nigéria. De même, l'invasion américaine du Guatemala, en 1954, fut déclenchée suite à la menace que représentaient les projets gouvernementaux de redistribution de terres non cultivées aux paysans pour les intérêts économiques de la *United Fruit Company*.

Tout au long de ce siècle, l'influence des entreprises sur les gouvernements nationaux a davantage constitué la règle que l'exception. Et pourtant, il ne fait pas de doute que la nature du pouvoir politique des grandes sociétés s'est modifiée de façon spectaculaire au cours des dernières années. En fait, ce sont ces firmes elles-mêmes qui ont fondamentalement changé depuis les années 1960.

Pendant les décennies de croissance économique soutenue qui ont suivi la seconde guerre mondiale, de grandes et puissantes sociétés sont apparues aux Etats-Unis, en Europe et au Japon. Alors qu'au début, celles-ci ont principalement produit pour -et contrôlé- leurs marchés intérieurs respectifs, elles prennent aujourd'hui une orientation de plus en plus internationale. Le grand tournant s'est produit dans les

[1]

années 1980, lorsque les sociétés les plus importantes ont, pour la plupart, cessé de se concentrer aux échelons national ou régional en vue de se muer en acteurs mondiaux.

Parmi les raisons complexes de cette évolution, citons la surcapacité du secteur productif, le déclin de la croissance économique dans les pays d'origine et la diminution progressive des barrières au commerce et à l'investissement internationaux.

Les gouvernements du Nord, y compris celui des Etats-Unis et ceux de l'Union européenne, ont activement encouragé « leurs » sociétés à devenir des acteurs mondiaux, par exemple au moyen de généreuses subventions aux exportations et aux investissements à l'étranger ou encore par des dons à la recherche et au développement [2].

L'émergence du marché global a été l'expression légitime d'une mondialisation menée par ces sociétés. Les STN n'ont pas seulement imposé la mondialisation économique du fait de leur propre restructuration économique, elles ont aussi dirigé le processus grâce à leur implication systématique dans la rédaction et la reformulation des règles internationales du commerce et de l'investissement. Cela de façon à créer un cadre régulateur favorable à une mondialisation accrue. La levée des barrières imposées aux flux commerciaux, d'investissements, des profits, etc. a rendu les sociétés plus « déracinées », ce qui a renforcé leurs positions de marchandage vis-à-vis des gouvernements. L'économie mondiale dérégulée qui a résulté de ces pratiques est, de manière inhérente, dépendante des investissements et de la compétitivité internationale des entreprises -deux facteurs clés du pouvoir politique actuellement exercé par les STN et leurs groupes de lobbying-.

Les grandes firmes transnationales, efficacement organisées dans un réseau complexe -et en perpétuelle mutation- de groupes nationaux, régionaux et mondiaux, ont assisté, au cours des dernières décennies, à la mise en oeuvre d'une grande partie de leur programme économique par les Etats-nations et les institutions internationales. Organisés à chaque échelon, du national au mondial, et focalisés sur des secteurs et des domaines diversifiés, les groupes de lobbying des entreprises utilisent un large éventail de discours et de méthodes en vue d'influencer les décideurs à tous les niveaux. Ces groupes continuent de nourrir de gigantesques ambitions qui comprennent la modification des lois, un contrôle croissant sur les institutions publiques, la transformation des perceptions publiques et la mise sur pied de règles destinées à une économie en voie de mondialisation. Nous donnerons une série d'exemples de leurs tactiques et de leurs succès.

1. La fabrication d'une image

Les années 1970 ont vu une poussée des coalitions internationales de grandes sociétés. Ces regroupements pragmatiques de firmes, supposées être des concurrents mortels, ont été utilisés par les STN de façon à réaliser plus efficacement leurs intérêts politiques. Après avoir forgé le consensus entre les différentes sociétés impliquées, ces coalitions ont recouru à un large éventail de méthodes pour atteindre les objectifs collectifs de leurs membres.

1.1 Aux Etats-Unis

Les sociétés basées aux Etats-Unis se sont placées en tête du développement de ces tactiques de pression. Depuis les années 1970, elles ont, selon la formule de l'économiste David Korten, « mobilisé leurs ressources politiques communes afin de

s'assurer du contrôle des agendas politiques et culturels »¹[3]. Les méthodes utilisées vont bien au-delà des formes les plus connues et directes d'achat du pouvoir, à savoir les dons massifs des sociétés desquels dépendent tant le Parti républicain que le Parti démocrate.

L'industrie des relations publiques (RP), qui a proliféré aux Etats-Unis et qui commence maintenant à éclore en Europe et dans d'autres pays disposant d'un pourcentage élevé d'entreprises indigènes, est l'un des outils cruciaux que les STN utilisent dans leurs efforts de lobbying. Cette industrie multimilliardaire aide les firmes à promouvoir leurs produits et à améliorer -et même créer- des images d'entreprises commercialement séduisantes. Plus, lorsque une firme ou un produit spécifique suscite la préoccupation du public, c'est à l'industrie des RP que l'on fait souvent appel pour la « gestion de la crise ». En bref, cet activisme des sociétés est délibérément planifié pour « altérer la perception, recréer la réalité et fabriquer le consensus »¹[4].

Aux Etats-Unis, l'industrie des RP s'est mise en place dès les années 1970, lorsque le mouvement « vert » prit l'initiative de faire appliquer une vague de nouveaux textes législatifs en matière d'environnement. Considérant ces nouvelles réglementations comme des menaces pour ses intérêts économiques, l'industrie commença à adopter « les mêmes stratégies que les militants de l'intérêt public avaient utilisées contre elles avec tant d'efficacité »¹[5] -aidée et encouragée, bien sûr, par les gros sous-. Le travail en coalition fut l'une de ces stratégies: des organismes comme la *US Business Roundtable* furent créés, tandis que des groupes tels que la Chambre de Commerce des Etats-Unis étaient revigorés. Travaillant en étroite collaboration avec l'industrie des RP, ces coalitions avaient comme objectif général de mettre fin à des réglementations en matière d'environnement coûteuses et restrictives, dont les écologistes étaient responsables. Ou, plus radicalement, comme l'a déclaré un consultant de l'industrie pétrolière, de « mettre hors combat le lobby écologiste ».

Avec les années, l'industrie des RP a enregistré des succès significatifs, en « verdissant » par exemple l'image des entreprises de façon à les faire apparaître comme plus favorables à l'environnement, en agissant comme les troupiers des compagnies tabacultrices lors des « guerres du tabac », en vantant l'énergie nucléaire comme sûre et désirable pour ses fabricants, en appuyant diverses dictatures militaires par des campagnes de relations publiques trompeuses.

Les tactiques utilisées vont des campagnes « anti-publicité » au sabotage d'initiatives écologistes et progressistes liées à la santé et considérées comme hostiles aux entreprises.

Notons également l'encouragement délibéré à la désinformation scientifique et le recours massif, via divers canaux, aux médias et aux leaders d'opinion. Aux Etats-Unis, les firmes de RP ont même lancé des campagnes de haut niveau technique qui s'adressaient aux « citoyens de base »..., des campagnes « bidon », conçues sur commande et menées pour le compte de leurs sociétés-clientes dans le cadre d'un travail de lobbying sur les législations intéressant les industries.

Plus encore, l'industrie des RP a fortement contribué à créer de puissants « fronts » d'entreprises, bien financés et destinés à intervenir sur des questions allant de l'alimentation et des produits chimiques aux changements climatiques et à la destruction des déchets toxiques. *Consumer Alert*, un autre groupe « frontiste », parrainé par les milieux d'affaires, combat les réglementations gouvernementales sur la sécurité des produits. L'*American Council on Science and Health* est largement financé par l'industrie chimique et le géant des RP *Burson-Marsteller* a

créé l'« Alliance nationale des fumeurs » pour le compte de la firme... Philip Morris. Les Ogroupes de coalition anti-écologiques, tels que la *Global Climate Coalition* et la *National Wetlands Coalition*, ont été créés par le biais d'alliances entre entreprises de RP et d'autres industries dépendantes de combustibles fossiles et orientées vers le développement.

Parallèlement, les entreprises tendent aussi -aux Etats-Unis et maintenant en GrandeBretagne- à infiltrer les systèmes d'enseignement à tous niveaux pour y apporter le message de la libre entreprise. Des compagnies comme *Shell* et *Burger King* financent maintenant des matériels didactiques, des cours et même des postes d'enseignement. Les sociétés ont même octroyé un financement important à des scientifiques néolibéraux, à des centres d'études et de recherche, à des journaux, à la presse et à des fondations politiques. L'*Héritage Foundation*, l'*Institute for International Economics* et l'*American Enterprise Institute* sont des exemples de centres de recherche financés par les milieux d'affaires et qui produisent des rapports et des articles à l'appui des objectifs politiques défendus par les entreprises. Le résultat de ces efforts conjugués est que leur message -selon lequel l'intervention dans le libre-échange menace la démocratie- se retrouve fermement ancré dans l'opinion publique. En rabâchant continuellement le nouvel « esprit conservateur » auprès du public (qui, en fait, ne suit pas: divers sondages aux Etats-Unis montrant l'émergence d'une opinion publique plus progressiste), les médias et l'industrie des RP ont contribué à déplacer l'agenda politique vers la droite1[6].

General Electric est un exemple d'entreprise aux ambitions politiques haut placées et disposant en outre des ressources nécessaires pour les réaliser1[7]. Cette firme fait des dons énormes aux partis politiques, parraine des centres de recherche conservateurs et dépense plus de 30 millions de dollars par an en frais de publicité censée promouvoir son image, de façon à réduire la défiance du public et à étayer son programme politique. Celui-ci, présenté en termes de « compétitivité », « d'emplois », de « création de richesses », se ramène en fait aux seuls objectifs d'une déréglementation et d'une réduction des taxes sur les entreprises. En fait, *General Electric* est un « tueur d'emploi » de première importance et son impitoyable PDG, Jack Welch, est surnommé « Jack-le-neutron » en référence à la bombe à neutrons qui élimine les gens et laisse les constructions en état »1[8]. *General Electric* emploie en permanence deux douzaines de lobbyistes, plus une équipe de soutien à Washington DC. Il recourt en outre aux services de juristes et de lobbyistes extérieurs pour des tâches spécifiques. En fait, à Washington DC, les firmes juridiques, de relations publiques et de lobbying qui assistent les entreprises dans la poursuite de leurs objectifs politiques constituent l'un des secteurs qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés. Leurs services sont également recherchés par les STN japonaises, canadiennes, britanniques et néerlandaises qui espèrent voir les réglementations américaines modifiées en leur faveur.

1.2 A Bruxelles

Tout comme la politique de construction européenne elle-même, les industries européennes de RP et d'affaires publiques constituent un phénomène relativement récent. L'appareil de RP de Bruxelles s'est développé en réponse à l'émergence en Europe, au cours de la dernière décennie, de groupes de lobbying au service des entreprises. La centralisation du pouvoir politique au sein d'une Union européenne toujours loin d'être démocratique offre des conditions de travail idéales aux groupes de lobbying des entreprises et leur procure un avantage significatif sur les groupes de citoyens qui travaillent à l'échelon européen, organisés de façon bien moins efficace.

Plus de 15'000 lobbyistes travaillent aujourd'hui à Bruxelles où leurs effectifs ont doublé au cours des cinq dernières années¹[9]. Bien que dans l'UE, des types de financement aussi abominables que celui du Comité d'action politique (PAC) américain -qui consacre le libre transfert d'argent des entreprises aux hommes politiques- ne soient pas légaux, des témoins bien placés affirment que de l'argent s'échange sous les tables à Bruxelles.

Les entreprises sont également fort dépendantes de l'industrie des RP pour faire entendre leur voix auprès des commissaires et des parlementaires. Des « consultations de lobbying » comme se qualifient les entreprises de RP à Bruxelles- font un commerce actif et florissant, en aidant leurs clients à nouer d'importantes connexions, à s'orienter au sein de l'appareil bruxellois et à comprendre les subtilités culturelles au sein de l'Union européenne.

Shandwick par exemple, seconde entreprise de RP mondiale, et « maître » autoproclamé d'une « gestion de réputation mondiale »¹[10], a récemment ouvert un bureau d'affaires publiques à Bruxelles. Ce bureau « se spécialise dans les services de consultance sur les affaires publiques de l'Union européenne » et permet au personnel de *Shandwick* d'« aider les clients à présenter leur dossier aux autorités parlementaires et administratives »¹[11]. *Shandwick* opère dans tous les principaux domaines couverts par l'UE et se targue d'une familiarité avec le monde médiatique bruxellois « cruciale en termes de capacité d'influencer les décideurs mondiaux »-¹[12]. Il fait peu de doute que nous n'assistons qu'au début de l'ascension de firmes qui, comme *Shandwick*, travaillent au niveau de l'UE. Ces entreprises y introduiront de façon croissante les tactiques éprouvées auparavant aux Etats-Unis.

Ces développements n'augurent rien de bon pour l'intérêt des citoyens européens dans les problèmes de justice sociale, d'environnement et de démocratie. A titre d'exemple, l'un des succès récents remportés par les groupes de lobbying d'entreprise en Europe a été la campagne menée par l'industrie biotechnologique en faveur d'une directive de l'UE en matière de brevet, devant permettre d'autoriser le brevetage de formes de vie, y compris les gènes humains. En juin 1998, le Parlement européen a adopté cette mesure extrêmement favorable aux industries. Pour ce faire, l'industrie des RP a activement assisté des groupes de lobbying « biotech » tels qu'*EuropaBio* et des compagnies individuelles comme *Smith-Kline-Beecham* dans ce qui fut l'effort de lobbying le plus coûteux entrepris jusqu'à ce jour en Europe.

2. Les groupes de lobbying d'entreprise en Amérique du Nord

Aux États-Unis, les groupes de lobbying d'entreprise continuent d'éclorre: aujourd'hui chacune des trente plus importantes firmes américaines est membre en moyenne de 5,7 coalitions¹[13] et plus d'un tiers d'entre elles consacre plus d'un million de dollars par an à ces groupes. Ceux-ci apparaissent sous une multitude de formes et d'aspects, bien que les plus influents, dans leur capacité de persuader les gouvernements d'adopter leur programme néolibéral, soient sans doute la *US Business Roundtable* et le *Canadian Business Council on National Issues*.

La Business Roundtable (BRT) est l'une des plus anciennes et des plus efficaces organisations politiques des États-Unis. Ce regroupement de 200 PDG et autres chefs d'entreprise inclut 42 des plus grandes STN du pays¹[14]. Dans ses incessantes campagnes pour l'Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA), au début des années 1990, la BRT a fait un usage efficace de l'accès privilégié dont bénéficiaient ses membres, par exemple en obtenant d'être représentée au sein de

commissions consultatives gouvernementales américaines, comme celle relevant du Représentant au Commerce des États-Unis. La Roundtable a également présidé à l'organisation de la coalition USA-NAFTA, qui se targue de représenter une large base aux États-Unis et bombarde les médias américains du fallacieux message selon lequel l'ALENA garantirait l'emploi et la croissance. Misant sur le succès qu'a représenté la promulgation de l'ALENA, la BRT s'est montrée active dans la promotion d'autres « ensembles » internationaux en matière de commerce et d'investissement, y compris le GATT, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI).

De façon fort similaire aux États-Unis, au Canada aussi, de grandes sociétés se sont lancées depuis la fin des années 1970 dans une contre-offensive contre ce qu'elles percevaient comme un abus de réglementation et de redistribution de la part du gouvernement¹[15]. Le principal instrument de ce qui ne fut pas moins qu'une tentative de « reconceptualiser l'État lui-même »¹[16] fut le *Business Council on National Issues (BCNI)*, façonné en 1977 d'après le moule de la BRT américaine. Le BCNI est aussi un regroupement exclusif de PDG représentant un total de 140 entreprises, incluant *Alcan, Macmillan Bloedel, IBM, Shell, Texaco et Ford*. Organisé en de multiples équipes travaillant sur des domaines politiques spécifiques, le BCNI fonctionne virtuellement comme un « shadow cabinet » du gouvernement national. Ses premières campagnes furent centrées sur la déréglementation et la privatisation. Ce programme fut adopté par le gouvernement Mulroney dans les années 1980. Il fut concrétisé par l'accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis qui précéda l'ALENA, pour ensuite passer à l'ALENA lui-même. Le BCNI a adopté nombre des tactiques qui se sont avérées fructueuses pour les entreprises US: mises sur pied de « centres de recherche », de coalitions d'entreprises telle que *l'Alliance for Trade and Job Opportunities*, publicité politique, dons aux partis politiques etc.

3. La table ronde européenne des industriels

Bien que peu connue, la Table ronde européenne des industriels (ERT en anglais) a été l'une des principales forces présentes sur la scène européenne depuis sa création¹[17]. Grâce à ses relations étroites avec des hommes politiques européens et nationaux de haut rang, la Table ronde européenne a joué un rôle crucial dans la réorientation de l'Union européenne en puissance tournée vers l'extérieur, mondialiste et concurrentielle, au sein de laquelle les priorités non économiques jouent un rôle secondaire.

L'ERT, fondée en 1983 par Umberto Agnelli de *FIAT*, Wisse Decker de *Philips* et Pehr Gyllenhamer de *Volvo*, réunit plus de quarante-cinq « capitaines d'industrie » des plus grandes entreprises transnationales européennes incluant *Bayer, British Petroleum, Daimler-Benz, Ericsson, FIAT, Nestlé, Shell, Statoil, Siemens et Unilever*. A l'opposé d'autres groupes de lobbying d'entreprise européens, plus conservateurs et « orientés vers le détail »¹[18], l'ERT a été constituée dans l'intention explicite de revitaliser l'intégration européenne et de la modeler selon les préférences des entreprises transnationales européennes.

Du fait de l'influence économique et politique de ses firmes-membres, l'ERT a pu être à l'origine d'une forme unique de lobbying au niveau européen. Contrastant avec d'autres groupes de lobbying, tant industriels que non industriels, l'ERT a cultivé des relations personnelles entre des dirigeants d'affaires de haut niveau et des commissaires européens. Ces relations ont été solidifiées par diverses rencontres et dîners privés. Un véritable réseau de « vieux copains » a été créé, où les capitaines d'industrie jouaient un rôle prééminent dans divers groupes de travail et organes consultatifs européens. Certains des commissaires européens les plus

influent[19] ont leurs racines dans le secteur privé et y retournent souvent après avoir accompli leurs mandats.

Dès le départ, la Table ronde a suscité une réaction fort enthousiaste de la part de la Commission européenne et en particulier d'Etienne Davignon, alors commissaire à l'Industrie et au marché intérieur, ainsi que de la part de François-Xavier Ortoli, ancien commissaire aux Finances. Le premier grand projet de l'ERT a été le marché unique et son alliance étroite avec la Commission européenne a représenté un puissant stimulant à sa mise en oeuvre.

3.1 Le marché unique

En 1985, le président de *VERT*, Wisse Dekker, PDG du géant de l'électronique *Philips*, a lancé une proposition, assortie d'un calendrier, de levée de tous les obstacles au commerce au sein de l'UE. Cette pression de dirigeants d'industries en faveur de l'unification des marchés européens donna précisément l'élan vers une plus grande intégration que recherchait la Commission. Peu après, le président de la Commission, Jacques Delors, a tenu un discours au Parlement européen qui montrait un étroit parallélisme avec la proposition de Dekker. Delors, avait alors fixé l'année 1992 comme date limite pour le marché unique, à peine deux ans de plus que l'objectif, optimiste, de l'ERT: 1990. Quelques mois plus tard, le commissaire à l'industrie éditait le « Livre blanc » qui devint la base de l'Acte unique européen de 1986.

L'on retrouve, derrière ce premier -et rapide- succès, l'intensive stratégie de lobbying de l'ERT, qui visait à convaincre les gouvernements des Etats-membres de l'UE qu'un marché intérieur unifié -renforçant la compétitivité de l'industrie européenne face à ses rivaux, le Japon et les Etats-Unis- était la seule manière de sortir de la crise économique. En accord avec le secrétaire général de l'ERT, Keith Richardson, « Wisse Dekker *et Philips* en ont fait leur principale priorité pour quatre ans. Ayant à l'esprit que lorsqu'elle fut lancée pour la première fois, les gouvernements n'y étaient pas très favorables, nous avons beaucoup aidé à la faire passer »[20].

Dans cette ruée commune de la Commission et des industries vers l'instauration du marché unique, les liens avec l'environnement, les effets sur l'emploi et l'inégalité sociale furent presque oubliés.

3.2 Les nouvelles infrastructures

Des investissements à grande échelle dans les autoroutes, les trains à grande vitesse et d'autres infrastructures de transport à l'échelle européenne figuraient à l'agenda de la Table ronde, dès son premier rapport, « Chaînon manquant », publié en 1984. Les infrastructures existantes, répétait l'ERT, rapport après rapport et tout au long des années 1980, étaient une barrière au progrès économique et social européen. L'ERT utilisait le besoin d'un marché unique fonctionnant harmonieusement pour prôner la réalisation rapide de projets tels que le pont « Scan-Link », reliant l'Allemagne, le Danemark et la Suède, le « Chunnel », une série de liens ferroviaires rapides et 12.000 kilomètres de nouvelles autoroutes au sein du Réseau routier trans-européen (RTE). Au début des années 1990, la construction de tous ces projets avait commencé. Encore une fois, il ne fut pas tenu compte dans la prise de décision européenne des mises en garde contre ce qui s'avérait le plus vaste programme d'investissement en infrastructures de transport de l'histoire et selon lesquelles celui-ci augmenterait gravement le trafic routier et les émissions de gaz à effet de serre.

L'ERT coopéra étroitement avec la Commission européenne pour que le RRTE figure au programme et la Commission finança nombre d'activités de l'ERT liées aux transports. L'ERT fut l'un des sept groupes de lobbying au sein du très officiel Groupe de travail sur les autoroutes qui rassembla la liste des projets relatifs au RRTE. Des membres de l'ERT envoyèrent aussi des lettres aux directions des appels d'offre publics en vue de financements additionnels pour le RRTE, avant le Sommet d'Edimbourg de 1992. A ce sommet, les dirigeants approuvèrent la mise sur pied d'un fonds d'investissements spécial de sept milliards d'ECU pour les nouvelles infrastructures de transport.

3.3 Union monétaire

Dès 1985, l'ERT plaida en faveur d'un parachèvement du marché unique grâce à une monnaie unique, qui rentabiliserait et faciliterait les opérations des grosses firmes par dessus les frontières européennes. L'Union monétaire européenne (UME) resta l'une des demandes prioritaires de l'ERT dans son rapport de 1991: « Recréer l'Europe ». Ce rapport contenait également un échéancier pour la mise en oeuvre de FUME, qui présentait des similitudes remarquables avec celui qui fut intégré au Traité de Maastricht quelques mois plus tard.

Cependant, la principale action qui prépara le terrain à l'UME ne fut pas l'oeuvre de l'ERT, mais plutôt celle de l'Association pour l'Union monétaire de l'Europe (AUME). L'AUME fut fondée en 1987 par six STN, dont chacune était également représentée à VERT, et fut financée par la Commission européenne. Elle organise des rencontres officielles partout en Europe en vue de préparer le terrain à la monnaie unique, publie des rapports qui font écho à ceux qu'édite la Commission et vice versa et est régulièrement consultée par les décideurs de Bruxelles. Avec la monnaie unique, étendard de la domination des entreprises sur l'Union européenne, il faut s'attendre à une augmentation énorme des pressions concurrentielles au sein de l'UE. Avec l'abandon de la flexibilité du taux de change et des politiques monétaires et macroéconomiques contrôlées par la Banque centrale européenne, les régions ne peuvent désormais que s'adapter à ces pressions, en améliorant leur compétitivité en termes de salaires, de normes de travail (?) et d'autres réglementations. Pour les grandes entreprises, voilà qui crée un terrain de jeu idéal.

3.4 Delors et le livre blanc

Un autre exemple de cette collaboration douillette entre l'ERT et la Commission digne d'être mentionné est le « Livre blanc » de l'ancien président de la Commission, Jacques Delors, sur la croissance, la compétitivité et l'emploi. Ce « Livre blanc », cautionné par les chefs d'Etat et de gouvernement lors du sommet de ME de Bruxelles, a été préparé en étroite collaboration avec des membres de la Table ronde. Au cours de l'automne 1993, l'ERT était très occupée à préparer son rapport, « Vaincre la crise », et des avant-projets de ce texte et du Livre blanc furent régulièrement échangés. Lors du lancement médiatique du « Livre blanc », le président Delors remercia l'ERT pour son appui à ces préparatifs. Une semaine plus tôt exactement, il avait participé à la conférence de presse de l'ERT, au cours de laquelle « Vaincre la crise » fut présenté. Mis côte à côte, ces deux rapports sont étonnamment uniformes dans leurs plaidoyers en faveur de la déréglementation, de marchés de l'emploi flexibles et d'investissements pour les infrastructures de transport.

C'est aussi dans le « Livre blanc » de Delors que la compétitivité internationale fut pour la première fois présentée comme l'un des objectifs clés de la politique de l'UE.

3.5 Les nouvelles priorités de L'ERT

Dans ses rapports les plus récents, l'ERT a fait considérablement pression en faveur d'une déréglementation accrue, arguant du caractère encore incomplet du marché unique. Ses principales demandes sont la libéralisation des marchés des télécommunications, des transports et de l'énergie ainsi que l'harmonisation des systèmes fiscaux nationaux. Toutes ces demandes font désormais partie de la politique de ME. Le dernier instrument proposé par l'ERT dans sa recherche incessante de compétitivité est le « benchmarking » - le « repérage » qu'elle définit comme « scanner le monde de façon à savoir ce que chacun y réalise de mieux partout ailleurs et trouver ensuite un moyen de faire aussi bien ou mieux ». L'ERT propose l'introduction du « benchmarking » dans tous les domaines politiques, ce qui signifierait virtuellement l'institutionnalisation des politiques néolibérales dans chacun de ceux-ci. L'ERT a organisé divers séminaires sur le « benchmarking » avec des fonctionnaires de la Commission et des gouvernements. La Commission a, quant à elle, mis sur pied à cet effet un groupe de travail spécial dirigé par le commissaire Bangemann, avec mission de faire du « benchmarking » l'un des principes directeurs de la politique de l'UE.

4. Les coalitions d'entreprises mondiales et suprarégionales

Les objectifs des entreprises ont également occupé une place essentielle dans l'ordre du jour d'une série de forums réunissant les élites internationales. Forums dont l'existence même a d'ailleurs constitué -et constitue encore- un terreau fertile pour l'éclosion des groupes de lobbying d'entreprise, nationaux et internationaux.

Bien que ne réunissant pas que des industriels, des groupes tels que celui de *Bilderberg*, la *Commission trilatérale* et le *Forum de Davos* ont agi comme des catalyseurs décisifs dans l'adoption par la plupart des gouvernements du monde de ce programme néolibéral et de mondialisation économique que nous voyons aujourd'hui mis en application. Des groupes de lobbying d'entreprise tels que la *Chambre de commerce internationale* ont ainsi été à même d'atteindre des niveaux jusqu'alors inégalés d'efficacité organisationnelle, d'ambition et de pouvoir. De même, des structures mixtes -à la fois étatiques et d'affaires- influentes telles que la *Trans-Atlantic Business Dialogue* et l'*APEC* (Coopération économique Asie-Pacifique) ont pu opérer dans un cadre dont les dimensions dépassent de loin les capacités de contrôle public.

L'un des plus anciens regroupements internationaux de personnalités liées à des entreprises de premier rang fut le *Groupe de Bilderberg*, fondé en 1954 [21]. Les réunions annuelles de ce groupe, extrêmement secret, rassemblent des chefs d'Etat et des hommes politiques ainsi que des industriels et des banquiers d'importance décisive en Europe occidentale et en Amérique du Nord, de même que des syndicalistes, des intellectuels et des représentants des médias sensibles aux objectifs du libre-échange. Ces Objectifs constituent l'un des aspects essentiels de la raison d'être du *Groupe de Bilderberg*.

En 1973, des membres du *Groupe de Bilderberg* ont mis sur pied la *Commission trilatérale*, qui se présentait elle-même comme réunissant « 325 éminents citoyens d'Europe, d'Amérique du Nord et du Japon ». Outre le fait qu'elle incluait des personnalités de l'élite politique et économique nipponne, la *Commission trilatérale* se distingua par ses tentatives de créer une structure plus formelle et plus efficace. Quoique moins fondée sur le secret, la Commission trilatérale se proposait, tout comme le *Groupe de Bilderberg*, de promouvoir ce qu'on a appelé le « consensus de Washington », à savoir la croyance qu'une économie basée sur le libre-échange,

mondialisée et sans restrictions était le seul modèle souhaitable pour tous les pays de la planète.

Parmi les anciens membres de la *Commission trilatérale*, l'on compte Jimmy Carter, George Bush et Bill Clinton ainsi que des personnalités qui ont récemment exercé ou exercent une influence au sein du gouvernement des Etats-Unis tels que Warren Christopher et Alan Greenspan, président de la Réserve fédérale américaine.

Un troisième forum de première importance pour la stratégie visant à fabriquer un consensus des élites est le *Forum économique mondial*, qui tient ses réunions annuelles à Davos, en Suisse. En janvier 1998, plus de 1.000 chefs d'Etat, hommes politiques en vue, capitaines d'industrie et banquiers s'y sont rencontrés pour une conférence de six jours, comptant des centaines d'ateliers qui se penchèrent sur des questions allant de la crise financière est-asiatique à la monnaie européenne unique ou encore du rôle de l'Afrique dans l'économie mondiale à l'ingénierie génétique. Membre de la *Commission trilatérale*, le politologue Samuel P. Huntington estime que « les gens de Davos contrôlent virtuellement toutes les institutions internationales, nombre de gouvernements du monde et la majeure partie de l'économie et des capacités militaires mondiales »¹[22].

Parmi les organisations qui réunissent des entreprises à l'échelle mondiale, la plus efficace est sans aucun doute la *Chambre de commerce internationale (ICC)*. Fondée en 1919, elle représente avant tout les plus grandes sociétés transnationales du monde, comme par exemple *General Motors, Bayer, Nestlé et Novartis*. Son programme se focalise sur la suppression à l'échelle mondiale des barrières au commerce et à l'investissement. Au cours des dernières années et sous la direction de l'ancien PDG de *Nestlé*, Helmut Maucher, l'ICC a acquis un nouveau statut. S'auto-proclamant « organisation économique mondiale », l'ICC espérait obtenir un statut privilégié au sein d'institutions internationales comme *l'Organisation mondiale du Commerce (OMC)* et les Nations unies. Maucher déclarait ainsi: « nous ne voulons pas être la petite amie cachée de l'OMC, ni que l'ICC doive entrer à l'OMC par la porte de service »¹[23].

Le souhait de l'ICC d'arriver à une coopération officielle avec les Nations unies semble s'être réalisé: elle a en effet noué de solides relations de travail avec le *Centre des Nations unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED)*, de même que des relations de haut niveau avec le Secrétaire général des Nations unies, Kofi Annan¹[24].

L'émergence de structures internationales mixtes entreprises-Etats, telles que le *Transatlantic Business Dialogue (TABD)*, représente un nouvel - et inquiétant- développement¹[25].

Le *TABD* a été fondé en 1995 avec la mission de réduire les barrières au commerce et à l'investissement entre l'Union européenne et les Etats-Unis. Les co-présidents du *TABD* sont Jan Timmer, ex-PDG de *Philips* et Dana Mead de la firme *Tenneco*, basée aux Etats-Unis. Ses sommets bi-annuels réunissent plus de cent dirigeants d'entreprises et fonctionnaires gouvernementaux des deux rives de l'Atlantique, qui y discutent de recommandations favorables à une déréglementation transatlantique, précisées jusque dans le détail. Selon des fonctionnaires américains, environ 80% des recommandations du *TABD* se sont vues traduites en politiques officielles. C'est là une tendance inquiétante si l'on envisage, par exemple, les ambitions du *TABD* en matière agroalimentaire: le *TABD* souhaite en effet une acceptation mutuelle des produits génétiquement modifiés. Une fois approuvé par l'un des partenaires, tout produit de ce type pourrait dès lors être commercialisé dans l'ensemble du « marché transatlantique ».

Un autre exemple d'entité hybride entreprises-Etat, capable de contourner dans les faits la démocratie, est la *Coopération économique Asie-Pacifique* (APEC)¹[26]. Or, une organisation non gouvernementale, l'*APEC Business Advisory Council*, qui fait partie intégrante de l'APEC -elle est d'ailleurs la seule ONG à avoir été reconnue par celle-ci- réunit les dirigeants des plus grandes entreprises des pays-membres. L'APEC, qui inclut dix-huit économies de la ceinture du Pacifique, représentant plus de la moitié du commerce mondial, prône un investissement à l'étranger sans limites, des privatisations à grande échelle, un transfert illimité des bénéficiaires, l'ouverture entière des marchés intérieurs aux exportations bon marché, des marchés du travail compétitifs (c'est-à-dire à bas prix et dé-syndicalisés) et flexibles (c'est-à-dire avec des contrats de travail temporaires), ainsi qu'un contrôle minimal de l'économie.

Le sommet de l'APEC de novembre 1997, à Vancouver, a reçu un généreux -9 millions de dollars US- parrainage de la part des entreprises. Chacune des sept firmes qui ont offert un demi-million de dollars, comme General Motors-Canada, y ont bénéficié d'un traitement spécial, comprenant des rencontres exclusives avec des dirigeants gouvernementaux de premier rang.

5. Les dieux du Climat...

« La reconnaissance des entreprises en tant qu'outils privilégiés de notre progrès vers un avenir plus durable est l'un des principaux résultats de Kyoto », souligne Bjorn Stigson du *World Business Council for Sustainable Development*.

Le protocole de Kyoto de décembre 1997 -premier traité international destiné à contraindre légalement la plupart des pays riches à limiter leurs émissions de gaz à effet de serre- est généralement considéré comme une étape majeure vers l'objectif d'échapper à un désastre écologique mondial au moyen de réglementations économiques¹[27]. Toutefois, à y regarder de plus près, l'on découvre non seulement que de préoccupantes échappatoires viennent saper l'efficacité d'objectifs déjà insuffisants en eux-mêmes, mais aussi que l'histoire de ce traité est truffée d'interventions des groupes de lobbying d'entreprise.

Il n'est pas surprenant que les négociations des Nations unies sur le climat aient été suivies avec grand intérêt et dans le monde entier par les entreprises. Confrontés aux réglementations sur les émissions de gaz à effet de serre, les milieux industriels nord-américains, européens, nippons et australiens en particulier ont investi d'énormes moyens et recouru à un vaste arsenal tactique afin de protéger leurs intérêts commerciaux. Parmi les principaux protagonistes figuraient non seulement plusieurs des groupes que nous avons décrits plus haut, mais diverses structures spéciales, créées expressément en vue de canaliser les pressions des entreprises sur la question du changement climatique. Toutes ces coalitions ont, dans l'ensemble, favorisé une même « solution », à savoir des actions volontaristes de l'industrie et des initiatives relevant des mécanismes du marché afin d'éviter de s'engager en matière de réduction d'émissions de gaz. Les autres types de mesures contraignantes ont été dénoncés comme une menace à la compétitivité, avec les risques d'entraîner des pertes d'emploi à grande échelle et, pour tout dire, une catastrophe économique.

Les stratégies utilisées par les industriels dans différentes parties du monde ont cependant révélé une grande souplesse et un usage optimal de la colossale puissance de marchandage économique que détiennent aujourd'hui les STN.

6. Destructeurs du Climat

Malgré le verdict, non controversé, des 2'500 scientifiques du *Groupe intergouvernemental d'experts pour l'étude du changement climatique*, selon lequel les comportements humains entraînent un réchauffement de la planète, il s'est avéré extrêmement difficile d'arriver à un accord sur des mesures fermes en vue de combattre le changement climatique. Le stupéfiant déploiement de campagnes -se chiffrant à des millions de dollars- menées par les industries et le travail de lobbying entamé par diverses coalitions de puissantes entreprises pétrolières, automobiles, minières et chimiques -appuyées par une industrie des RP toujours plus vigoureuse-, ont certainement compté parmi les causes principales de ces difficultés. Ajoutons que le protocole de Kyoto a institutionnalisé certains mécanismes fort attrayants pour l'industrie du Nord. Primo, les permis d'émission commercialisables permettent aux entreprises prospères d'acheter le droit de polluer. Secundo, la mise en oeuvre conjointe permet aux pays qui investissent dans les réductions d'émission de pays tiers d'obtenir des « crédits » pour leurs propres quotas d'émission.

Lors des préparatifs de Kyoto, l'acteur le plus agressif a été la *Global Climate Coalition* (GCC) américaine, créée en 1989 par la détestable firme de *RP Burston-Marsteller* et qui compte des membres de poids comme *Amoco, Chevron, Chrysler, Dow Chemical, DuPont, Exxon, Ford, General Motors, Mobil, Shell, Texaco et Union Carbide*. La GCC a lancé une campagne publicitaire de 13 millions de dollars US pour empêcher les réglementations sur les émissions, campagne menée par un groupe « frontiste » financé par la GCC et l'*American Association of Automobile Manufacturers* et baptisé *Global Climate Information Project* [28]. La GCC a également fait appel à des scientifiques douteux. Elle a participé en force aux réunions de négociations sur le climat et déployé de pesantes manoeuvres d'influence sur l'administration US. Dans l'intention de susciter l'appréhension du public quant au chômage qu'entraîneraient des réglementations sur les émissions de gaz, la GCC a ainsi publié le chiffre, spécieux, de 600.000 emplois perdus chaque année aux Etats-Unis. Des stratégies semblables ont été utilisées par nombre d'autres groupes comme le *Climate Council*, le *Science & Environmental Policy Project* (SEEP), la *Business Roundtable* (BRT), l'*American Petroleum Institute* et l'*Information Council for the Environment* (ICE).

Les groupes de lobbying européens ont en général suivi une approche plus subtile que celle de leurs pendants américains. Ceci explique l'attention plus grande dont bénéficient les problèmes de l'environnement dans les objectifs de l'UE et le fait que la réalité du changement climatique n'y est pas remise en question.

Les acteurs les plus influents -la *Table ronde européenne des industriels, la Confédération des employeurs européens, l'UNICE* et le lobby chimique *CEFIC*- se sont donc concentrés sur la promotion de l'auto-réglementation, sur les permis d'émission négociables et sur la mise en oeuvre conjointe, tout en combattant simultanément l'introduction d'une taxe sur l'énergie à l'échelle de l'UE. L'idée clé, exposée dans un luxueux rapport de l'ERTI [29], était l'« action positive », à savoir des mesures volontaristes de l'industrie pour combattre le changement climatique. Ce message a été systématiquement matraqué aux oreilles de décideurs réceptifs.

Deux des plus puissants protagonistes internationaux ont adopté une approche similaire. Le *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) et l'*International Chamber of Commerce* (ICC) ont en effet exploité au maximum leurs relations avec les gouvernements pour favoriser des accords volontaires par secteur industriel ainsi que des initiatives relevant du marché comme la mise en oeuvre conjointe d'accords, qui aident les STN à acquérir de nouveaux marchés dans les pays en développement. Ces pratiques se sont avérées particulièrement hypocrites dans le cas du *WBCSD*. En effet, alors qu'il se targue d'être le porte-parole par

excellence des efforts des milieux industriels en vue d'assurer un avenir durable, le *WBCSD* regroupe nombre des firmes que l'on retrouve dans les principaux groupes de lobbying et qui n'affichent aucune prétention écologique.

Les différences d'approches utilisées d'une part par la *Global Climate Coalition* et, de l'autre, par le *WBCSD*, l'*ICC* et la plupart des groupes de lobbying d'entreprise européens et japonais démontrent que les STN n'opèrent pas toujours comme un bloc monolithique dans l'arène politique. Une appréciation clairvoyante de la situation politique et de la conscience publique des problèmes en question constitue évidemment un élément essentiel de leur travail de lobbying et de leurs stratégies de relations publiques. De fait, conscients que leur affiliation comportait un risque de mauvaise publicité, *Shell* et *British Petroleum* ont récemment quitté la *Global Climate Coalition*.

7. L'AMI, idéal rêve des entreprises

Un exemple effrayant des conséquences possibles d'une identification aveugle des gouvernements aux intérêts des entreprises multinationales nous est donné par le controversé Accord multilatéral sur l'investissement (AMI).

Il est rare que des négociations internationales aient été menées de façon aussi clandestine et avec autant de parti pris favorables aux intérêts des entreprises que dans le cas de cet accord. Bien que l'AMI -qui vise à la déréglementation, totale et à l'échelon mondial, des flux d'investissements à l'étranger- ait été exclusivement négocié entre les 29 pays industrialisés membres de l'OCDE, il entend inclure autant que possible les pays extérieurs à l'OCDE et ouvrir ainsi la voie à un traité global sur les investissements au sein de *l'Organisation mondiale du Commerce*.

L'opposition de l'opinion publique peut cependant réussir à stopper cette tentative, la plus ambitieuse à ce jour, de supprimer l'un des derniers obstacles aux STN qui subsistent dans une économie en voie de mondialisation. Le retrait de la France des négociations au sein de l'OCDE n'est pas sans lien avec la mobilisation au sein des mouvements sociaux et citoyens.

Depuis la fin des années '80, des efforts visant à établir un cadre réglementaire multilatéral sur les investissements ont été entrepris dans des forums internationaux comme l'OCDE, le GATT/OMC et le système des Nations unies. L'importance croissante des flux d'investissement étrangers vers les pays non-membres de l'OCDE a poussé les intérêts financiers et les entreprises transnationales à entreprendre un travail de lobbying de plus en plus offensif à l'intérieur de chacun de ces forums internationaux. L'objectif est d'arriver à un traité global sur les investissements qui protège dans le monde entier l'investissement à l'étranger, qui assure la mobilité des capitaux investis et des profits engendrés et qui lève les obstacles subsistant à cet investissement étranger. 96% de ce dernier sont originaires de l'OCDE et une part croissante des investissements des STN du Nord s'achemine vers le Sud [30].

7.1 Le chorus des entreprises

En 1991, la conférence ministérielle de l'OCDE a ordonné une étude sur la faisabilité d'un cadre multilatéral pour l'investissement. Outre le *Business and Industry Advisory Council* (BIAC) de l'OCDE elle-même, d'autres groupes, représentant les intérêts des entreprises comme l'ICC, ont été systématiquement consultés par les fonctionnaires de l'OCDE.

Depuis le lancement officiel des négociations sur l'AMI en 1995, une multitude de voix émanant des entreprises ont soufflé le même message aux oreilles des négociateurs nationaux. Outre la contribution du *BIAC*, l'OCDE a aussi régulièrement procédé à des consultations avec le TUAC, son *Trade Unions Advisory Council*, où participent les syndicats. Les relations de l'OCDE avec les groupes sectoriels d'entreprises se sont cependant avérées plus intimes que celles entretenues avec le monde du travail. Ainsi par exemple, avant chaque session de négociation, « un groupe « ad hoc » d'experts du BIAC a rencontré et conseillé... les négociateurs de l'OCDE »¹[31].

Ces intrusions directes dans le processus de négociation de l'OCDE s'accompagnent de la part des entreprises d'un travail de lobbying au niveau national. L'*US Council for International Business*, par exemple, annonce fièrement avoir « régulièrement des réunions avec les négociateurs US, immédiatement avant et après chaque session de négociation de l'AMI »¹[32]. Aux Etats-Unis, une requête d'« accès à l'information » a révélé un échange d'opinions très intensif entre les négociateurs américains et l'industrie bien avant que des groupes de citoyens aient été mis au courant de l'AMI. Une coopération similaire entre industriels et négociateurs nationaux a lieu dans bien d'autres pays membres de l'OCDE. Aux Pays-Bas, par exemple, les liens -traditionnellement étroits- entre les milieux industriels et les ministères de l'industrie et du commerce ont été exploités au maximum de leurs potentialités. Et les pressions que les négociateurs néerlandais de l'AMI ont exercées sur les Etats-Unis, pour que les subsides à la recherche et au développement (R&D) soient rendus totalement disponibles aux entreprises non-américaines, résultèrent directement d'un travail de lobbying mené par la STN *Phillips*, basée aux Pays-Bas, en vue d'accéder à ces subventions¹[33].

Les structures d'entreprises internationales, comme celles décrites dans ce chapitre, bénéficient d'un contact facile avec les hommes politiques de premier rang et utilisent des réunions « au sommet » comme le forum de Davos, le G8 ou le sommet annuel entre l'Union européenne et les Etats-Unis pour insister sur leurs demandes économiques. La multitude de voix qui, émanant des entreprises, énoncent le même message -directement ou indirectement et par nombre de canaux différents- trouve des oreilles attentives parmi les négociateurs nationaux des départements économiques et financiers qui partagent le même dogme néolibéral. Ceci explique comment l'AMI est devenu ce que l'on a qualifié de « Constitution des entreprises ». Celle-ci lierait pour vingt ans les pays signataires à un régime dans lequel les STN auraient un accès illimité à tout secteur de l'économie, par lequel elles bénéficieraient d'un traitement au moins équivalent à celui accordé à une entreprise locale et auraient le droit de revendiquer ces nouveaux privilèges devant un tribunal international de règlement des différends.

Ceci explique aussi le programme qui sous-tend l'AMI, à savoir un programme qui vise essentiellement à la déréglementation et accreditte l'idée fallacieuse selon laquelle les entreprises font face à trop de réglementations et qu'un marché mondial déréglementé bénéficierait à tout un chacun.

7.2 Aveuglés par le succès

Jusqu'à l'été de 1997- avant que des ONG, bénéficiant d'une fuite, aient publié un avant-projet de l'AMI sur Internet, les négociations se sont déroulées de façon relativement harmonieuse au sein d'un petit cercle fermé composé de négociateurs, pour la plupart néolibéraux, entourés de zélateurs des entreprises.

En révélant le parti pris d'un traité extrêmement favorable aux intérêts des investisseurs et le caractère exclusif du déroulement des négociations (les pays non

membres de l'OCDE ne peuvent y avoir qu'un statut d'observateur), cette fuite a provoqué l'indignation générale. Elle a entraîné la formation à travers le monde d'une coalition, large et fort diversifiée, d'intérêts et de mouvements de citoyens qui a émis de sévères critiques contre l'AMI.

Rétrospectivement, l'on peut conclure que les négociateurs de l'AMI ont été aveuglés par leur vision d'une utopie mondiale des investisseurs, vision partagée par les milieux d'affaires qui constituent leur public. Plus, le haut degré de secret qui entourait les négociations bloquait quasiment toute possibilité de tenir compte des réactions d'autres secteurs de la société ou des pays non membres de l'OCDE. Ce détachement des réalités politiques est à la base d'une faiblesse fatale de l'AMI: l'extrême parti pris en faveur du droit des investisseurs a constitué une cible facile pour la coalition internationale hostile à l'accord.

A la réunion ministérielle de l'OCDE d'avril 1998, les négociations ont été suspendues pour une durée de six mois, suite à l'impasse dans laquelle elles avaient abouti du fait des conflits d'intérêt entre gouvernements nationaux. Il n'est pas évident que l'on pourra colmater les sérieuses brèches du projet, ni certain que les entreprises lui conserveront un appui sans faille: Les groupes d'intérêts des entreprises se sont déjà mis à explorer d'autres voies susceptibles de mener à un traité mondial sur les investissements qui corresponde à leurs intérêts au sein d'autres forums comme la CNUCED ou encore auprès d'institutions fondamentalement non démocratiques comme l'OMC et le FMI.

Il n'empêche que la défaite d'un puissant lobby d'entreprise favorable à l'AMI et agissant au sein de l'OCDE représente un réel signal d'espoir pour tous ceux qui s'opposent à l'hégémonie transnationale des entreprises.

8. Epilogue

Cette contribution a voulu donner un aperçu des diverses méthodes de pression politique utilisées par les entreprises. L'immensité des ressources dont disposent les STN et leurs groupes de lobbying en vue d'influencer les décideurs et de manipuler les perceptions, grâce à des stratégies de relations publiques, explique en grande partie leur influence. En fait, le pouvoir politique que détiennent actuellement les STN ne devrait pas surprendre, si l'on prend conscience des contacts privilégiés qu'elles nouent avec les hommes politiques et avec les fonctionnaires au sein d'institutions politiques nationales et internationales, ainsi que du consensus qui règne aujourd'hui au sein des élites en faveur d'une économie mondiale dominée par les sociétés transnationales.

Cette contribution a également évoqué certains impacts de la domination politique de firmes multinationales. De plus en plus, tous les domaines politiques se voient subordonnés aux appels à la compétitivité des grandes firmes transnationales. La conséquence, malheureuse mais inévitable, est qu'aucune place n'est laissée aux priorités sociales et écologiques. Les politiques de « libre-échange » mondial, poursuivies par les groupes de lobbying d'entreprise, débouchent sur une concentration accrue du pouvoir économique aux mains d'un nombre limité d'entreprises mondiales. Cela signifie la destruction des structures économiques locales partout dans le monde et à un coût social et écologique énorme.

Un premier pas vers le changement serait d'étaler au grand jour les dimensions de l'influence politique déployée par les entreprises et par les institutions financières privées et de les amener à devoir en rendre publiquement compte. Ceci exigerait diverses mesures, telles que l'obligation de faire rapport de leurs activités politiques, l'enregistrement des lobbyistes, la transparence quant aux dons

politiques etc. De telles mesures pourraient aussi catalyser le débat qui s'impose quant à la légitimité de l'implication des entreprises dans le politique. Comme l'a souligné Adam Smith, la légitimité des agissements des associations d'entreprises dans l'arène politique doit être sujette à question en toutes circonstances, car ils tendent à mener à la subversion de la démocratie.

Une des conditions de la réduction du pouvoir politique des entreprises est la dissolution de la dépendance mutuelle entre élites politiques et économiques, qui ouvrirait la voie à un authentique contrôle démocratique de l'économie et à la reconstruction d'économies locales diversifiées. L'idée erronée qui veut qu'il n'y ait pas d'alternative à l'actuelle dépendance économique envers les STN est solidement ancrée chez les politiques. Il est donc crucial que des alternatives viables et réalistes soit proposées.

La dépendance envers les STN que nous constatons actuellement peut être progressivement réduite par la mise en oeuvre de politiques économiques qui s'écartent de l'objectif d'une compétitivité croissante entre régions en vue d'attirer les investissements transnationaux et qui visent à la création d'économies locales fortes et diversifiées.

Cela pourrait se faire de diverses manières.

En menant de rigoureuses politiques anti-trusts afin de briser le pouvoir des blocs d'entreprises et de démanteler les monopoles, les oligopoles et les cartels.

En obligeant les entreprises à développer sur place leurs activités commerciales - « site-hereto-sell-here » - et à réinvestir localement.

En posant des exigences en matière de réalisations et de responsabilités sociales aux investisseurs.

En imposant des « casse-vitesse » aux mouvements de capitaux (comme des taxes sur l'investissement étranger direct et la taxe Tobin). En créant des systèmes locaux de crédit et plus encore...

Les régimes nationaux du commerce et de l'investissement doivent également être renégociés de façon à créer un cadre réglementaire susceptible de mener à une relocalisation de l'économie plutôt que de céder aux tendances actuelles qui ne contribuent qu'à renforcer la mondialisation.

*Texte publié avec l'aimable autorisation du groupe de recherche pour une stratégie économique alternative (GRESEA), Bruxelles. Publié pour la première fois dans la brochure: Ann Doherty, Denis Horman, 'Les transnationales et leurs groupes de lobbying', GRESEA, Bruxelles, octobre 1999; GRESEA, rue Royale 11, B-1000 Bruxelles; gresea@village.uunet.be; site internet: www.oneworld.org/gresea.

1[1] Cité par Tony Clarke, « Silent Coup. Confronting the Big Business Takeover of Canada », Canadian Centre for Policy Alternatives, 1997.

1[2] Cf. e.a. Patricia Hom, « Paying to lose our jobs », in « Corporations are Gonna Get your Mama », édité par Kevin Danaher, Global Exchange, 1996.

1[3] David C. Korten, « When Corporations Rule the World », Kumarian Press/Berrett-Koehler Publishers, 1995.

1[4] John Stauber & Sheldon Rampton, « Toxic Sludge is Good for You! Lies, Damn Lies and the Public Relations Industry », Common Courage Press, 1995.

1[5] Sharon Beder, « Global Spin: The Corporate Assault on Environmentalism », Green Books, 1997.

1[6] Ibid.

1[7] William Greider, « Citizen GE », in Jerry Mander & Edward Goldsmith, « The Case Against the Global Economy and for a Turn Towards the Local », Sierra Club Books, 1997.

1[8] Ibid.

1[9] 'Lobbyists Swarm to Europe's Washington Dc', The European, 15-21 juin 1998, p.10.

1[10] Shandwick Annual Report, 1996.

1[11] Ibid.

1[12] Ibid.

1[13] Cf. Sharon Beder, op.cit.

1[14] Cf. David C. Korten, op.cit.

1[15] Cf. Tony Clarke, op.cit.

1[16] Ibid.

1[17] « Europe, Inc. - Dangerous Liaisons Between EU Institutions and Industry », Corporate Europe Observatory, 1997.

1[18] Ibid.

1[19] La Direction générale à l'Industrie et au marché unique, par exemple, tend à avoir plus d'influence que celles des Affaires sociales ou de l'Environnement.

1[20] Notre interview de Keith Richardson, Bruxelles, 21 février 1997.

1[21] Cf. David C. Korten, op.cit.

1[22] Cf. Tony Clarke, op.cit.

1[23] « Die Globalisierung Verlangt eine Kraftigere Stimme der Wirtschaft », Frankfurter Allgemeine, 12 février 1997, p.13.

1[24] « United Nations Under Siege », Corporate Europe Observer, Corporate Europe Observatory, avril 1998.

1[25] Voir aussi « TABD - Tiptoeing Towards a Transatlantic Market », Corporate Europe Observer, avril 1998.

1[26] Elisa Peter, « Corporate criminals at the APEC summit », SEEDlinks, A SEED, juin 1998.

1[27] Le protocole a été signé par 171 nations. 39 nations industrialisées ont accepté, en tant que groupe, de réduire leurs émissions de 5,2% par rapport aux niveaux de 1990. L'accord comprend des objectifs de réduction particuliers: de 8% pour l'Union européenne en tant qu'ensemble, de 7% pour les Etats-Unis et de 6% pour le Japon, tandis que certains autres pays, comme l'Australie, sont autorisés à accroître leurs émissions.

1[28] « Ozone Action », mars 1998.

1[29] « Climate Change: An ERT Report on Positive Action », ERT, 1997.

1[30] Wodd Investment Report 1994.

1[31] USCIB Investment Committee, site Internet USCIB.

1[32] ibid.

1[33] Source officielle confidentielle.


