



Document de travail

N° 03.2012

Les apories du juste échange

*Michel Husson **

* Chercheur à l'IRES, michel.husson@ires.fr

http://www.ires-fr.org/images/files/DocumentsTravail/DdT03.2012_couleur.pdf

n o v e m b r e • 2 0 1 2

Institut de recherches économiques et sociales

16, bd du Mont d'Est - Noisy-le Grand • tél. 01 48 15 18 90 - Fax 01 48 15 19 18 • www.ires.fr

Sommaire

Le « grand basculement » du monde 5

Le rôle des multinationales 6

La structure du commerce européen 8

La question du taux de change 10

Bas salaires : une concurrence injuste ? 11

Pour une vision prospective 12

Normes sociales et environnementales : comment les « tarifer » ? 13

Conclusion..... 14

Annexe 1. Les recommandations de l’OIT..... 15

Annexe 2. Propositions – sélectives – pour un « juste échange » 16

Les apories du juste échange ¹

Pour réfléchir sur la notion de « juste échange », le mieux est sans doute de partir de la brochure d’Henri Weber ². L’auteur se propose de « réguler le commerce international » en adoptant une voie intermédiaire entre le libre échange et le protectionnisme qu’il renvoie dos à dos. Cette voie intermédiaire, dit-il, « Nous l’avons appelée le « juste échange », et le PSE [Parti socialiste européen] l’a adoptée à notre instigation à son congrès de Varsovie, le 3 décembre 2010, sous le nom de fair exchange ».

Le juste échange poursuit, selon Henri Weber, trois objectifs : « Maintenir les pays européens dans le peloton de tête des pays les plus avancés (...) favoriser l’essor des pays en voie de développement et préserver notre écosystème ». Toute la question est de savoir si ces trois objectifs sont conciliables et si le juste échange n’est pas au fond une forme adoucie de néo-protectionnisme. On va essayer d’éclairer cette question en proposant des éléments de contexte et en discutant un certain nombre de propositions.

Le « grand basculement » du monde

Le débat doit être situé dans un contexte de profonde transformation de l’économie mondiale. On peut en prendre la mesure à partir des données du Netherlands Bureau for Economic Analysis sur la production et les exportations industrielles dans le monde. Elles montrent que la croissance de la production industrielle se fait pour l’essentiel dans les pays émergents. Entre 2000 et 2007, la production industrielle a augmenté de 8,4 % par an dans les pays émergents, contre 1,5 % dans les pays avancés. Sur la période de reprise, après le recul dû à la crise, l’écart se creuse : +9,9 % par an dans les émergents entre janvier 2009 et août 2012, contre 2,5 % dans les pays avancés (tableau 1).

Tableau 1. Croissance de la production industrielle mondiale 2000-2012

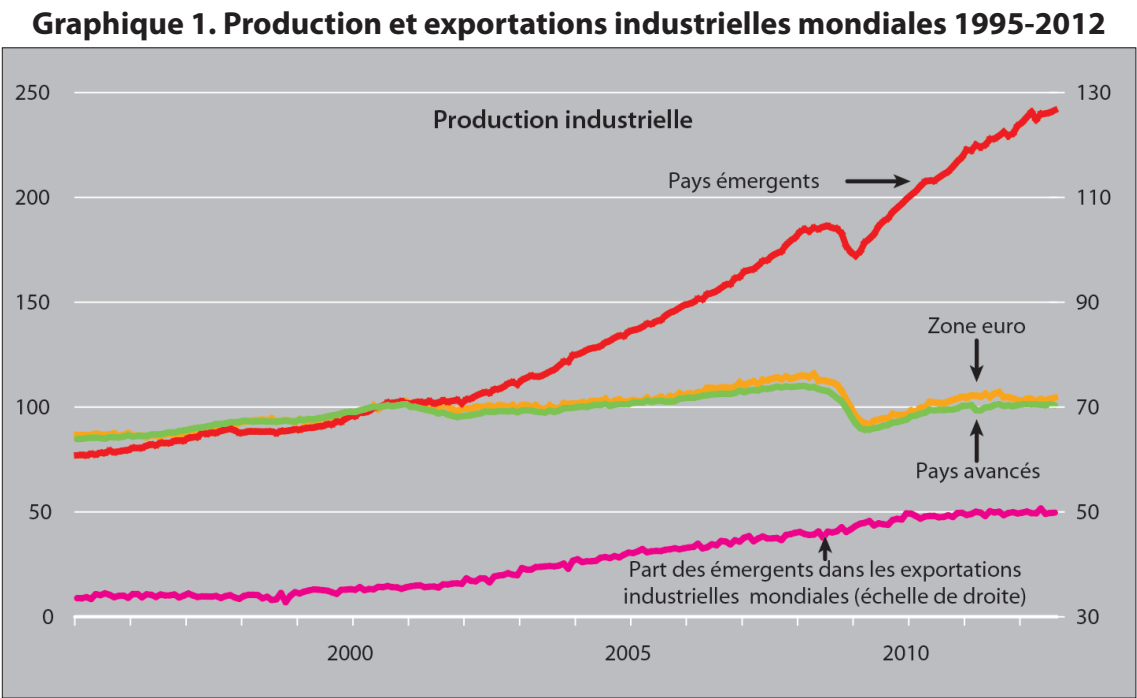
	Janvier 2000-Décembre 2007	Janvier 2009-Août 2012
Pays avancés	1,5	2,5
Etats-Unis	1,3	2,9
Japon	1,7	3,8
Zone Euro	2,1	2,5
Pays émergentes	8,4	9,9
Asie	11,4	12,4
Europe centrale et orientale	6,4	6,0
Amérique latine	3,2	4,5
Afrique et Moyen-Orient	3,1	2,7
Monde	4,1	6,2

Source : CPB World Trade Monitor, <http://tinyurl.com/d3kkrrwa>

1. Cette note a servi de support à une audition par deux parlementaires en charge d’un rapport sur « Le juste échange au plan international » : Seybah Dagoma (députée PS de la 5^e circonscription de Paris) et Marie-Louise Fort (députée UMP de la 3^e circonscription de l’Yonne).
2. Henri Weber, *Pour le juste échange. Réguler le commerce international*, Fondation Jean Jaurès, 2012, <http://gesd.free.fr/weber12.pdf>

Le découplage date du début des années 2000. Il concerne l’ensemble des pays avancés, et la zone euro (grâce aux performances allemandes) résiste un peu mieux que les Etats-Unis ou le Japon avant la crise, mais semble perdre du terrain depuis. La comparaison est saisissante : la production industrielle des pays émergents a été multipliée par 2,4 entre 2000 et 2012, alors que sa progression est nulle pour les pays avancés sur cette même période.

Ces différences d’évolution se retrouvent sur le partage du marché mondial : la part des émergents dans les exportations mondiales est passée de 31 % au début des années 1990 à 36 % au début des années 2000 et elle a atteint le seuil symbolique de 50 % en mars 2011 (graphique 1).



Base 100 en 2000. Source : Source : CPB World Trade Monitor, <http://tinyurl.com/d3kkrrwa>

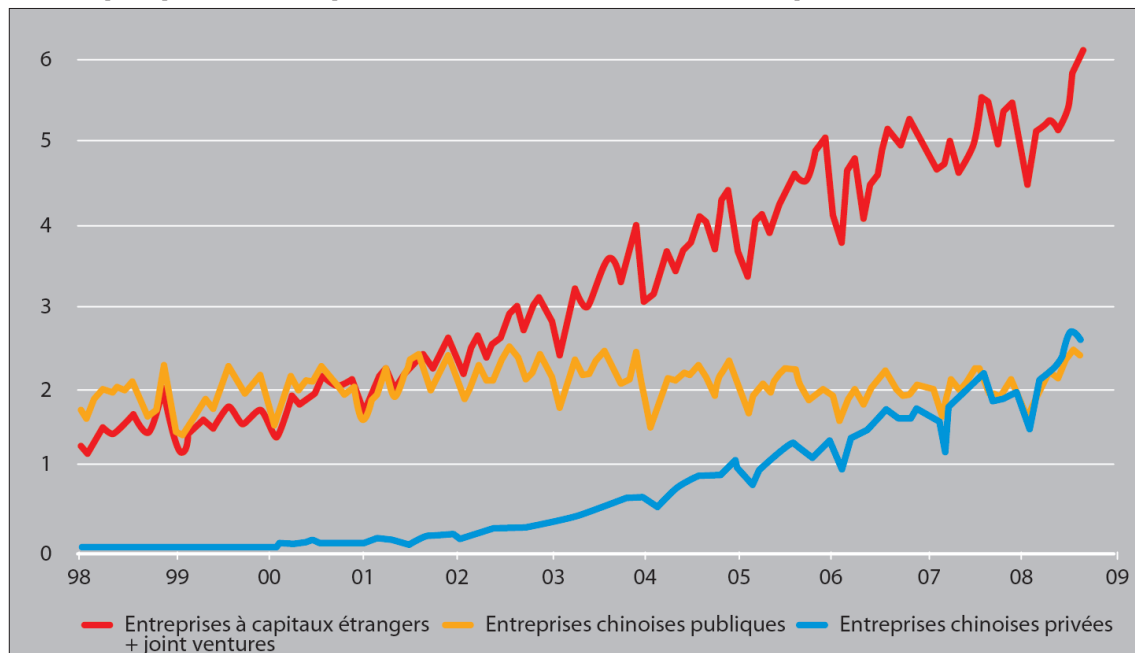
Il faut voir dans ce « grand basculement », ce que l’on pourrait appeler l’« effet boomerang » de la mondialisation. Les pays du Sud étaient destinés à servir d’ateliers à bas coût de main-d’oeuvre pour la fabrication de biens à basse technologie (textile) ou pour l’assemblage de biens à moyenne et haute technologie (électronique) destinés à la réexportation. Mais une partie des pays du Sud ont « émergé » en remontant les filières, autrement dit en acquérant les savoir-faire et les technologies, de sorte que leur offre n’est plus limitée au bas de gamme. Cependant on ne peut comprendre le processus qu’en prenant en compte le rôle des multinationales.

Le rôle des multinationales

Une bonne partie du commerce mondial est le fait d’échanges internes aux multinationales. Mais une bonne partie aussi des exportations des pays émergents correspond aux investissements réalisés par les multinationales du Nord dans ces pays. Hakim El Karoui a de ce point de vue raison de souligner que « la puissance chinoise, c’est donc d’abord la

puissance des délocalisations des entreprises européennes, japonaises et américaines » ³. C'est parfaitement exact et les gains de parts de marché de la Chine sont pour l'essentiel le fait des entreprises à capitaux étrangers et des joint ventures (graphique 2).

Graphique 2. Les exportations chinoises en % des exportations mondiales



Source : Datastream.

Il ne faudrait donc pas surestimer la possibilité de croissance autonome de l'économie chinoise : « La plupart des exportations chinoises sont réalisées par des sous-traitants qui comptent sur la concurrence par les prix. Ils n'ont pas accès aux utilisateurs finals, et n'ont pas la maîtrise des technologies. Ces entreprises dépendent de multinationales et auraient des difficultés à mener une activité indépendante. Leur pouvoir de négociation par rapport aux acheteurs internationaux est minime » ⁴.

Raisonnement comme si les échanges mondiaux se faisaient de pays à pays est donc une vision en grande partie obsolète : en distinguant les échanges commerciaux des mouvements de capitaux, on oublie le rôle moteur des multinationales.

Dès lors, c'est de leur mode de fonctionnement qu'il faudrait se protéger. Or, le concept de juste échange débouche sur des propositions d'« écluses fiscales » qui sont une forme de protectionnisme douanier ciblées sur certains pays et non sur les groupes. Cela aurait-il un sens, par exemple, de taxer les Logan fabriquées par Renault en Roumanie et réexportées en France ? Ne vaudrait-il pas mieux traiter le problème en amont et réfléchir à des mesures visant à encadrer les stratégies d'investissement des multinationales - les véritables acteurs de la mondialisation - qu'il s'agisse de contrôle, d'interdiction ou de moratoire sur les délocalisations ?

3. Hakim El Karoui, *L'Avenir d'une exception*, Flammarion, 2006. Ce livre, émanant d'un conseiller de Jean-Pierre Raffarin, a en son temps été la référence en matière de « patriotisme économique ».

4. Andy Xie, « Back to Earth », *Caijing Magazine*, 2 septembre 2008, <http://gesd.free.fr/andyxie.pdf>

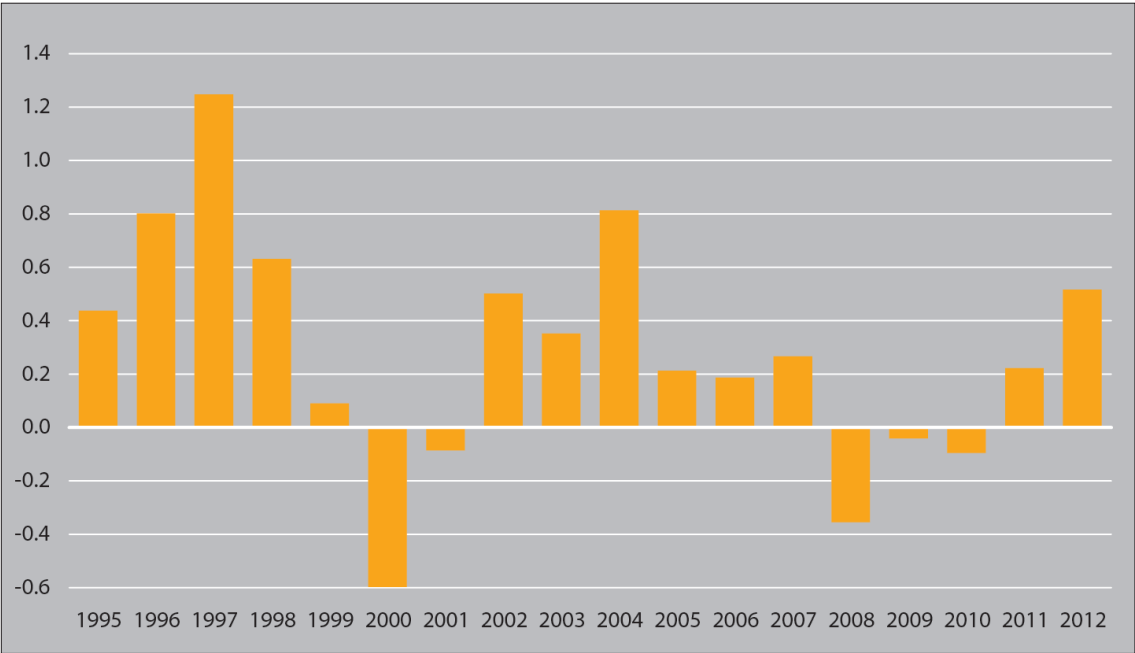
La structure du commerce européen

Le discours sur le juste échange suggère implicitement que l’Europe est victime d’une concurrence indue des pays émergents ou en développement. Henri Weber explique ainsi que l’Union européenne doit « Combiner ouverture et protection, comme le font ses partenaires et concurrents, les Etats-Unis, la Chine, l’Inde, le Japon... Elle doit être ouverte, mais non offerte ».

Cependant, le document d’Henri Weber avance des arguments contradictoires. D’un côté, il rappelle que « Nos principaux concurrents sont les pays industrialisés plus que les pays émergents, l’Allemagne plus que la Chine. Les exportations de l’Allemagne vers l’Europe sont neuf fois supérieures à ses exportations vers l’Asie ». Puis, il signale que, selon l’OCDE, « D’ici à 2020, 90 % de la croissance mondiale se fera hors d’Europe, dans les pays émergents ». On voit que la réflexion oscille entre deux préoccupations : rétablir les parts de marché de la France par rapport à celles de l’Allemagne, où accéder aux marchés en expansion dans les pays émergents.

Un rappel préalable est donc nécessaire : les échanges de l’Union européenne sont tendanciellement équilibrés (graphique 3).

Graphique 3. Balance courante en % du PIB. Union européenne (à 15)
1995-2012



Source : base de données Ameco de la Commission européenne.

Il est ensuite possible d’approfondir l’analyse à partir de la place de l’Europe dans le commerce international. Pour cela, on distingue trois grandes zones : l’Europe, les autres pays développés (Etats-Unis, Japon, Australie) et le reste du monde, baptisé « Sud ». Le premier constat est l’importance du commerce entre pays développés : le Sud ne représente que 16 % des exportations de l’Europe et 22 % de ses importations (tableau 2).

Tableau 2. Structure du commerce de marchandises en 2006

	Exportations		Importations	
	Milliards \$	%	Milliards \$	%
Intra-Europe	3645	73	3645	70
Autres pays développés	524	11	409	8
Sud	794	16	1171	22
Total	4963	100	5225	100

Source : OMC

Le second constat est l'importance du commerce intra-européen, qui représente 73 % des exportations et 70 % des importations de l'Europe prise comme un tout. En consolidant les échanges à l'intérieur de l'Europe, on peut alors mesurer le faible degré d'ouverture de l'Europe. Ses importations représentent 9,9 % de son Pib et ses exportations 8,3 %, soit un déficit équivalant cette année à 1,6 % du Pib. Ce déficit se décompose en un excédent vis-à-vis des autres pays développés et un déficit avec les pays du Sud, qui représente 2,4 % du Pib (tableau 3).

Tableau 3. Structure du commerce européen de marchandises en 2006

	Exportations		Importations		Solde
	Milliards \$	%	Milliards \$	%	Milliards \$
Autres pays développés	524	40	409	26	115
Sud	794	60	1171	74	-378
Total	1318	100	1580	100	-262

Source : OMC.

Faut-il y voir dans ce déficit la marque d'une pénétration accrue des produits industriels liée à la mondialisation et aux délocalisations ? Le tableau 4 ci-dessous montre que non. Le commerce européen est légèrement excédentaire sur l'ensemble des biens manufacturés et agricoles. Le déficit provient donc essentiellement des échanges portant sur l'énergie et les matières premières. Les données qui portent sur 2006 n'ont pas été actualisées : sur d'autres années, on obtiendrait sans doute des résultats différents, en fonction notamment du prix du pétrole, mais les structures des échanges n'évoluent que lentement.

Tableau 4. Structure du solde de l'Europe avec le Sud en 2006

Biens agricoles	-31
Energie et matières premières	-440
Produits manufacturés	94
Total	-378

En milliards de \$. Source : OMC.

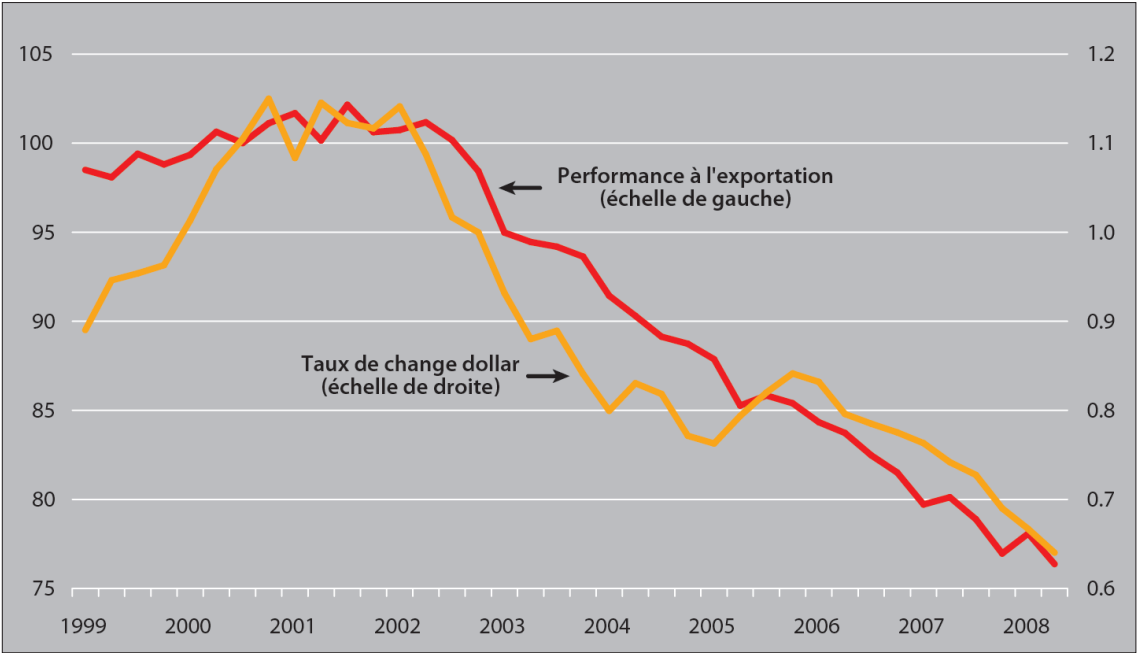
Le déficit provient donc essentiellement des échanges portant sur l'énergie et les matières premières. Les données qui portent sur 2006 n'ont pas été actualisées : sur d'autres années, on obtiendrait sans doute des résultats différents, en fonction notamment du prix du pétrole. Mais le résultat majeur est là : le déficit majeur de l'Europe à l'égard des pays du Sud porte sur des produits (énergie et matières premières) pour lesquels tout l'argumentaire sur la concurrence faussée et la nécessité d'écluses tarifaires n'ont aucun sens. Ce type d'importations ne pourrait être limitée que par des politiques alternatives en matière d'énergie et de processus productifs.

La question du taux de change

L'un des facteurs de concurrence « injuste » serait la sous-évaluation du taux de change, qui permettrait d'améliorer artificiellement la compétitivité de certains pays. C'est un procès que les Etats-Unis font de manière récurrente à la Chine.

Mais il faudrait sans doute commencer par s'interroger sur le taux de change du dollar par rapport à l'euro. Au troisième trimestre 2012, il était environ de 0,8 euro pour un dollar. Mais au début des années 2000, ce taux était de l'ordre de 1,1 euro pour un dollar. Cette baisse du dollar représente une dévaluation de fait de 28 % sur la dernière décennie, qui pèse sur les performances à l'exportation des pays de la zone euro. Certes, la sensibilité au change n'est pas la même pour tous les pays. Les exportations de l'Allemagne y sont peu sensibles, et l'on dit de ce pays qu'il est price maker. Mais la France, comme d'autres pays européens sont plutôt price taker de telle sorte que la baisse du dollar pèse sur les performances à l'exportation, autrement dit sur leur capacité à conserver leur part de marché sur le marché mondial (graphique 4).

Graphique 4. Performance à l'exportation et taux de change de l'euro
France 1999-2008



Source : OCDE. Taux de change du dollar : euros pour un dollar.

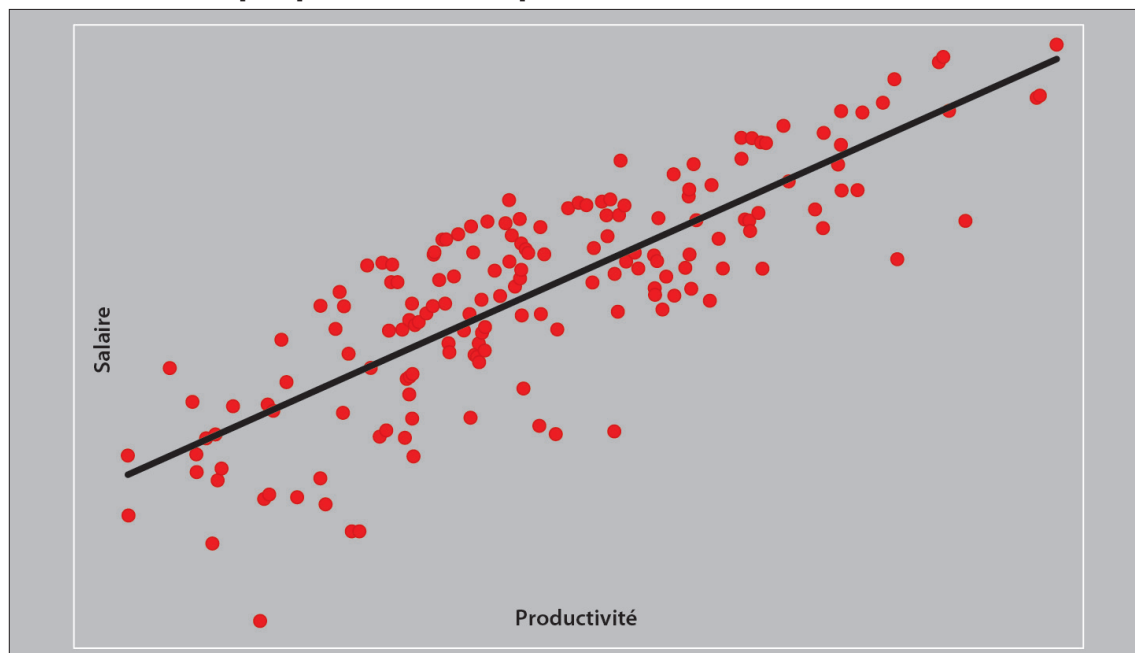
Sur ce point, Henri Weber signale que « La Chine comme d'autres grands pays [les Etats-Unis ?] contrôle son taux de change » mais que « Nous ne le pouvons pas au niveau de la zone euro ». Dans ces conditions, « Une petite variation suffirait ainsi à annuler toute

tentative d'imposer les normes du juste échange aux frontières de l'Union européenne ». Mais, loin d'en tirer la conclusion que la zone euro devrait disposer d'une politique de change, il assigne une autre mission à la Banque centrale européenne, qui devrait avoir « Les moyens d'intervenir pour défendre le tarif extérieur commun, si cela s'avère nécessaire ». C'est ne pas voir, sur ce point comme d'autres, que ce type de proposition implique une remise en cause fondamentale de toute la philosophie de la construction européenne.

Bas salaires : une concurrence injuste ?

Si l'on voulait faire disparaître les écarts de salaires, il faudrait à la limite établir une taxe égale à la différence des coût du travail. Dans ce cas, l'avantage concurrentiel des pays à bas salaires serait évidemment annulé. Une attitude plus raisonnable consisterait à porter un jugement sur le bien fondé de ces différences de salaires. Il est clair qu'elles renvoient à une différence dans les niveaux de développement, et fondamentalement à une productivité inférieure qui d'ailleurs réduit d'autant l'avantage concurrentiel des bas salaires. Les salaires sont bas dans les pays du Sud parce que la productivité par tête y est plus faible. Il existe à l'échelle mondiale une forte corrélation entre ces deux grandeurs (graphique 5).

Graphique 5. Salaire et productivité à travers le monde



Source : Banque mondiale.

On peut donc être d'accord avec Jacques Sapir, pour qui « On ne peut exiger d'économies où la productivité du travail est très faible qu'elles financent des mesures identiques aux nôtres (...) Ne sont donc visées ici que les économies où les conditions de production se rapprochent de celles que nous connaissons » ⁵. Mais dans ce cas, les pays émergents ne seraient donc pas concernés.

5. Jacques Sapir, *La fin de l'euro-libéralisme*, Le Seuil, 2006.

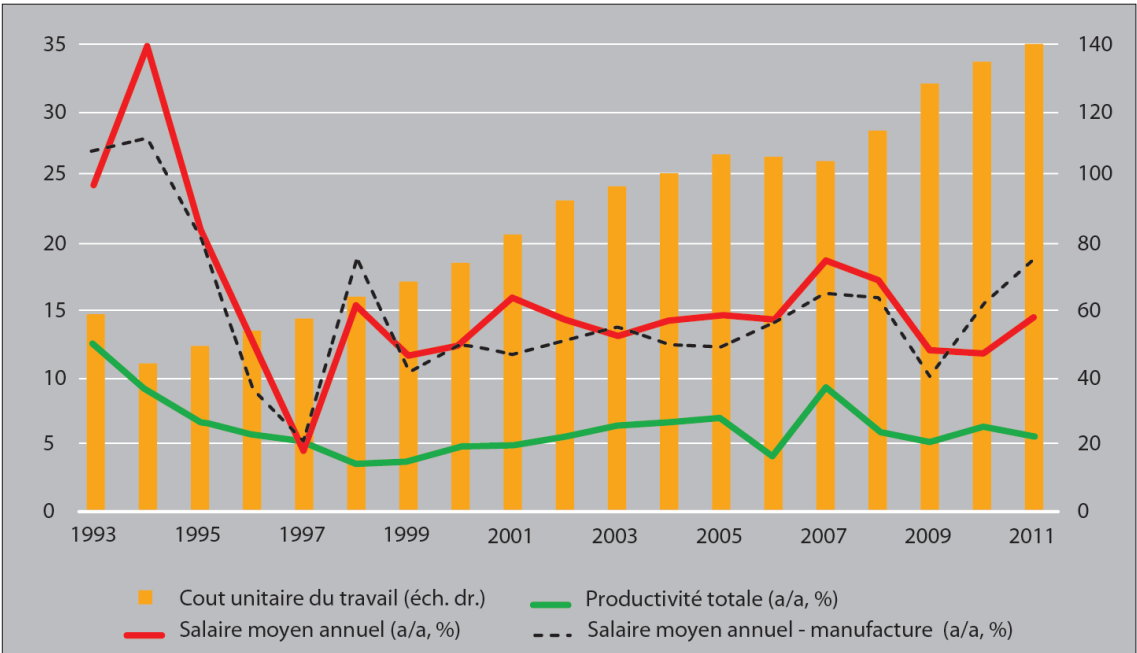
Plusieurs pays émergents souffrent d’ailleurs d’une surévaluation de leur monnaie. C’est par exemple le cas du Brésil : ses taux d’intérêt élevés attirent des capitaux spéculatifs et volatiles, et cet afflux de capitaux conduit à une surévaluation du real qui pénalise les exportations industrielles du Brésil et contribue à la formation d’une bulle immobilière ⁶.

Il existe ainsi un flou dans les propositions néo-protectionnistes, dont les tenants adoptent des points de vue discordants sur des aspects essentiels. Ainsi Jean-Luc Gréau suggère que les mesures fiscales ne devraient pas concerner les pays « Dont les écarts de coûts salariaux ne dépasseraient pas la proportion de un à trois, pays qui constituent en fait l’ancienne Europe des quinze. Les autres pays de l’Union pourraient exporter vers la zone de “hauts salaires” en acquittant des droits modulés selon l’avantage dont ils disposent » ⁷. Cela revient à introduire un protectionnisme intra-européen plutôt que de préconiser des dispositifs visant à l’harmonisation comme les montants compensatoires que propose par ailleurs Jacques Sapir.

Pour une vision prospective

En ce qui concerne la Chine, prise comme symbole emblématique des pays émergents, Henri Weber propose ce rapprochement saisissant : « Si la Chine exporte pour 282 milliards d’euros de marchandises en Europe, en 2010, il faut que les exportations de biens et de services des pays européens atteignent à peu près la même valeur, et non 130 milliards comme c’est aujourd’hui le cas ». Il faudrait donc que les échanges soient équilibrés pays par pays ? En 2001, le déficit de la France a été de 27 milliards d’euros avec l’Union européenne (dont 17 milliards avec l’Allemagne) et de 24 milliards vis-à-vis de la Chine. Si la Chine nous vend trop et ne nous achète pas assez, pourquoi ne pas assurer un échange plus égal avec l’Allemagne aussi ?

Graphique 6. Chine : salaire moyen annuel et productivité



2008=100. Source : « Chine : vers une croissance sous plus fortes contraintes ? », Crédit agricole, Eclairages émergents n°22, novembre 2012, <http://gesd.free.fr/cachina12.pdf>

6. Mylène Gaulard, « The “hot money” phenomenon in Brazil », *Brazilian Journal of Political Economy*, vol.32, n°3 (128), July-September 2012, <http://gesd.free.fr/mgmoney.pdf>
7. Jean-Luc Gréau, « Reconstruire l’Europe économique », *Le Débat*, n° 141, septembre-octobre 2006.

Il vaudrait mieux réfléchir aux conditions d'un rééquilibrage et adopter une vision prospective, fondant une véritable stratégie. Du côté des pays émergents, le rééquilibrage passe par un rattrapage qui devrait réduire l'avantage comparatif qu'ils tirent de leurs bas salaires. Ce mouvement, que l'on pensait devoir prendre plusieurs décennies, s'accélère dans les années récentes. Depuis une bonne dizaine d'années, le salaire moyen dans l'industrie augmente de 10 à 15 % par an, plus de deux fois plus vite que la productivité du travail. Le coût unitaire du travail a augmenté d'un peu plus de 75 % sur la dernière décennie, soit 5,5 % par an (graphique 6)

Récemment, un rapport remarqué du Boston Consulting Group pouvait même anticiper un retour de certaines industrie vers les Etats-Unis sur la base de cette analyse : « Dans les cinq ans, le coût total de production de nombreux biens dans les villes côtières de Chine ne seront plus inférieurs que d'environ 10 à 15 % à ce qu'il est dans certaines régions des Etats-Unis »⁸.

Normes sociales et environnementales : comment les « tarifier » ?

Bien que la proposition de juste échange se démarque du néo-protectionnisme, elle partage, de manière au moins implicite, un certain nombre de considérants et de biais d'analyse. Par exemple, Henri Weber propose des « écluses tarifaires » dont une taxe écologique, qui aurait pour fonction « D'égaliser les conditions de concurrence entre les industries européennes, soumises à des réglementations environnementales strictes, et leurs concurrentes étrangères qui ne le seraient pas ».

On retrouve ici la même confusion entre Etats et marché mondial, qui oublie la mondialisation productive et la tendance à la délocalisation des industries polluantes vers les pays du Sud. L'Insee a mesuré avec précision cet effet. En 2005, les émissions de CO₂ à partir du territoire français étaient d'environ 400 millions de tonnes. Mais si l'on prend en compte les émissions liées au commerce extérieur, on constate finalement que « Les émissions de CO₂ induites par la demande finale intérieure française se montent à près de 550 millions de tonnes »⁹, soit un tiers de plus.

Mais il s'agitait d'une taxe « solidaire » car « son produit serait versé à un Fonds global de lutte contre le changement climatique, dont les pays en développement seraient les premiers bénéficiaires ». Cette approche ressemble au « protectionnisme altruiste » de Bernard Cassen¹⁰. Ce dernier, s'inspirant de propositions antérieures de Maurice Lauré et de Pierre-Noël Giraud, avance l'idée de « prélèvements aux importations » fondées sur un certain nombre d'indicateurs. Les sommes ainsi dégagées seraient reversées « à des fins sociales, environnementales et éducatives ».

Admettons même que les différences de coûts proviennent pour l'essentiel du non-respect des droits sociaux dans les pays émergents. Deux nouvelles questions se posent alors. La première, c'est de quantifier - puisqu'il s'agit de taxes - ce déficit démocratique. On admettra que c'est difficile sans tomber dans un arbitraire parfait et dans une forme de marchandisation des droits sociaux. La seconde, c'est de savoir, si tel est le motif réel du dispositif, pourquoi on continuerait à vendre à des pays jugés insuffisamment démocratiques, et si l'on continuera à y délocaliser. Cette asymétrie de la proposition montre qu'elle ne se distingue pas clairement d'une pure et simple mesure discriminatoire.

Le manque de cohérence des propositions avancées et leur discordance ne s'arrêtent pas là. On glisse très vite vers un protectionnisme national. Ce passage du livre de Hakim El

8. *Made in America, Again. Why Manufacturing Will Return to the US*, The Boston Consulting Group, Août 2011, <http://pinguet.free.fr/bcgagain.pdf>

9. Fabrice Lenglar, Christophe Lesieur, Jean-Louis Pasquier, « Les émissions de CO₂ du circuit économique en France » dans *L'économie française Edition 2010*, Insee Références, <http://gesd.free.fr/ecofra10e.pdf>

10. Bernard Cassen, « Inventer ensemble un « protectionnisme altruiste » », *Le Monde diplomatique*, Février 2000, <http://www.monde-diplomatique.fr/2000/02/CASSEN/13206>

Karoui ¹¹ est particulièrement révélateur : « Dans un cadre strictement identifié et notamment national, une entreprise ne fait pas de la diminution de sa masse salariale une priorité («compromis fordiste» : j'augmente mes ouvriers pour qu'ils puissent m'acheter des voitures) ». On retrouve cette même illusion fondée sur une erreur d'analyse : de même que le « compromis fordiste » n'a pas été brisé à cause du seul « libre-échangeisme », il n'a aucune raison d'être spontanément rétabli grâce à un protectionnisme « notamment national ».

Les projets de protectionnisme fiscal, tout altruistes qu'ils soient, sont donc profondément asymétriques. On veut de fait freiner les importations mais il n'est jamais question de toucher aux exportations. L'Europe continuerait donc d'exporter ses machines, ses armes, ses parfums, ses voitures de luxe, ses centrales nucléaires, ses Airbus, qui contribuent à un mode de développement fort peu soutenable. Un grand absent de ce type de propositions est par ailleurs l'affirmation du droit au protectionnisme des pays du Sud à l'égard des multinationales, notamment en matière alimentaire. On ne peut donc se prévaloir d'un côté de normes sociales, démocratiques et environnementales et continuer à compter sur la permanence de ces débouchés qui passe par des arrangements avec des Etats fort peu démocratiques. De manière générale, les pays du Sud sont considérés comme des concurrents déloyaux, comme s'ils étaient tous sortis du développement, comme si les Objectifs pour le millénaire avaient été atteints. C'est tourner le dos à la volonté d'un co-développement fondé sur la coopération, tel que le proposait l'Organisation internationale du Travail dans son manifeste Une mondialisation juste (voir annexe 1).

De toute manière, on ne supprimera pas en tant que tel les besoins d'importation d'énergie ou de matières premières dont on a vu le poids dans les échanges européens avec les pays du Sud. Imagine-t-on par exemple une taxe sur les achats de pétrole à l'Arabie saoudite qui serait reversée aux ONG locales ? Cette asymétrie peut également être illustrée par l'absence d'analyse de la politique de grande puissance de l'Europe qui a, par exemple, lourdement pesé dans les négociations de l'OMC en faveur de l'ouverture à la concurrence des services publics des pays du Sud. Ce déséquilibre dans l'analyse empêche d'envisager sérieusement des alternatives coopératives et n'offre aucune protection à l'égard de positions cyniques prenant prétexte de normes sociales ou environnementales pour exercer un protectionnisme de facture impérialiste. Hakim El Karoui a au moins le mérite de la franchise : à propos de la Chine, il suggère de « mettre en place des mesures protectionnistes déguisées qui prendraient prétexte de la nécessité environnementale. En clair, une taxe «environnementale» sur les produits non propres serait créée. On pourrait faire pareil avec une « taxe sociale » ».

Conclusion

Si nombre des propositions avancées par Henri Weber sont séduisantes (voir annexe 2) elles s'inscrivent dans un diagnostic incomplet et donc biaisé. Leur faiblesse principale est de ne pas souligner à quel point elles sont éloignées des orientations européennes qui continuent, même après l'éclatement de la crise, à s'inscrire dans une logique libre-échangiste ¹². Sur le plan politique, le degré de rupture nécessaire avec de telles orientations est largement sous-estimé.

11. Hakim El Karoui, ouvrage cité.

12. *Commerce, croissance et affaires mondiales. La politique commerciale au coeur de la Stratégie Europe 2020*, Commission européenne, 2010, <http://gesd.free.fr/146954.pdf>

Annexe 1

Les recommandations de l'OIT *

Les règles et politiques mondiales qui régissent le commerce et la finance doivent laisser une plus grande marge de manœuvre aux pays en développement. C'est essentiel pour qu'ils puissent adopter des politiques et des mécanismes institutionnels adaptés à leur niveau de développement et à leurs spécificités. Il faut revoir les règles qui restreignent actuellement de manière indue les options qu'ils pourraient mettre en œuvre pour accélérer la croissance de leur agriculture et leur industrialisation et pour sauvegarder leur stabilité financière et économique (...) Il faudrait renforcer la discrimination positive en faveur des pays qui n'ont pas les mêmes capacités que ceux qui se sont développés plus tôt.

Les systèmes mondiaux de production ont proliféré, d'où la nécessité de nouvelles règles pour les investissements directs étrangers (IDE) et pour la concurrence. Pour les IDE, un cadre multilatéral équilibré et favorable au développement, négocié dans un forum généralement accepté, sera bénéfique à tous les pays en favorisant une augmentation des flux d'IDE tout en limitant les pertes qui résultent de la surenchère à laquelle se livrent les différents pays pour attirer ces investissements. Ce cadre devrait assurer un juste équilibre entre les intérêts privés, les intérêts des travailleurs et les intérêts publics ainsi qu'entre les droits et responsabilités.

Le système commercial multilatéral devrait substantiellement réduire les restrictions inévitables qui empêchent les produits pour lesquels les pays en développement ont un avantage comparatif d'accéder aux marchés – cela vaut notamment pour le textile, l'habillement et les produits agricoles. Dans ce domaine, les intérêts des pays les moins avancés devraient être sauvegardés par un traitement spécial et différentiel visant à renforcer leur potentiel d'exportation.

Il faudrait faire en sorte que le système financier international favorise davantage une croissance mondiale durable. Les flux financiers transfrontières ont augmenté massivement mais le système est instable, sujet à des crises, et il ignore en grande partie les pays pauvres et dépourvus de capitaux. Pour engranger pleinement les gains possibles liés au commerce et aux IDE, il faut réformer le système financier international afin de le rendre plus stable. Dans ce contexte, les pays en développement devraient être autorisés à adopter une approche prudente et graduelle de la libéralisation des mouvements de capitaux et à échelonner les mesures d'ajustement rendues nécessaires à la suite de crises d'une manière plus responsable du point de vue social.

* Extrait de : Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous, Organisation Internationale du Travail 2004, <http://gesd.free.fr/wfair.pdf>

Annexe 2

Propositions – sélectives – pour un « juste échange »

(source : Henri Weber, *op.cit*)

• Intégrer des normes sociales et environnementales aux traités commerciaux internationaux :

- les quatre normes fondamentales de l'OIT : interdiction du travail des enfants, non recours au travail forcé, droit reconnu aux salariés de s'organiser pour négocier collectivement leur contrat de travail, non-discrimination en matière d'emploi ;

- les normes de lutte contre le réchauffement climatique (stratégie des 4x20) et pour la défense de la biodiversité.

• Renforcer les normes de protection des consommateurs (normes sanitaires et techniques) et instituer des procédures de contrôle d'application efficaces de ces normes.

• Veiller au respect de la Convention de l'Unesco de 2005 qui reconnaît le droit des Etats à soutenir leurs créateurs et à défendre l'identité culturelle de leurs peuples.

• Rendre ces normes non marchandes aussi contraignantes que les normes commerciales défendues par l'OMC. En cas de conflit de normes, l'Organisme de règlement des différends de l'OMC doit consulter les agences spécialisées de l'ONU (OMS, OIT, PNUE, Unesco, etc.), et tenir compte de leur avis.

• En cas d'échec durable des négociations sur les normes environnementales, l'Union européenne doit appliquer unilatéralement les normes qu'elle a proposées, mais est en droit d'instaurer une contribution énergie-climat (« éclipse carbone ») à ses frontières, égale au coût de production supplémentaire induit par son effort de réduction de CO2.

• Une « contribution travail décent » devrait être de la même manière instituée à l'encontre des Etats qui ne respectent pas les quatre normes fondamentales de l'OIT. Mettre en place un mécanisme de contrôle européen des investissements directs étrangers et utiliser des droits spéciaux (ou golden shares) européens afin de promouvoir une véritable stratégie européenne au niveau continental.

• Restreindre l'accès aux marchés publics européens pour les entreprises des pays avancés ou émergents non signataires de l'Accord mondial sur les marchés publics (AMP).

• Promouvoir la responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) par la loi, mais aussi les « labels » et les « certifications », décernés et contrôlés par des institutions indépendantes.

• Astreindre les multinationales à publier un rapport annuel sur l'impact social et environnemental de leurs activités. Ces entreprises auront à répondre juridiquement sur le territoire européen des fautes lourdes que leurs filiales commettent à l'étranger en matière de pollution ou de mise en danger de la vie des travailleurs.

• Exiger des multinationales qui délocalisent de rembourser les subventions dont elles ont bénéficié et de réindustrialiser le site qu'elles abandonnent.

• Instituer une taxe écologique sur les transports maritimes, aériens, routiers, qui pénalisera les délocalisations et favorisera la production de proximité.

• Intégrer l'OMC à l'ONU, au même titre que les autres organisations internationales spécialisées.

- Créer, au sein de l'ONU, un Conseil du développement durable (à côté du Conseil de sécurité politique et militaire) chargé d'arbitrer les conflits de normes internationales.
- Interdire la spéculation sur les denrées agricoles et augmenter leurs stocks mondiaux.
- Promouvoir le droit à la sécurité alimentaire et réformer à cette fin l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).
- Activer et renforcer les clauses de sauvegarde, d'antidumping et d'anti-subsidies prévues par les traités de l'OMC.
- Instituer une clause « Buy European » s'appliquant notamment dans le domaine des marchés publics et améliorer le Small Business Act.
- Renégocier les accords de partenariat économique (APE) avec les pays de la zone Afrique-Caraïbe-Pacifique (ACP) afin d'encourager le développement du commerce intraafricain et la diversification des économies de la zone ACP.
- Agir en faveur de l'organisation du monde en zones continentales intégrées, tournées vers la satisfaction prioritaire des besoins de leurs populations.
- Lutter contre la fraude fiscale en supprimant les dispositions qui la favorisent et en levant le secret bancaire ; éradiquer les paradis fiscaux.
- Dans ce combat, s'appuyer sur les forces motrices que sont les ONG, les syndicats, les partis et gouvernements progressistes.