

SOUS EMBARGO JUSQU'AU 20 MARS 2007 A 22:00 GMT

L'avenir hypothéqué:

Comment les accords
commerciaux et
d'investissement
conclus entre les pays
riches et les pays
pauvres sapent le
développement

Les accords de commerce et d'investissements qui sont conclus dans la plus grande discrétion entre les pays riches et les pays pauvres menacent de priver les pays en développement d'une place de choix dans l'économie mondiale. Poussés par les Etats-Unis et l'Union européenne, ces accords imposent des règles d'une portée considérable qui placent des restrictions sévères sur les politiques dont les pays en développement ont tellement besoin pour lutter contre la pauvreté.

Résumé

Les accords de commerce et d'investissements qui sont conclus dans la plus grande discrétion entre les pays riches et les pays pauvres menacent de priver les pays en développement d'une place de choix dans l'économie mondiale.

Des pays puissants, avec à leur tête les Etats-Unis et l'Union européenne (UE), cherchent à conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un regain d'énergie sans précédent. Et cela sans les fanfares qui accompagnent les rencontres au sommet et à l'abri des feux des projecteurs des médias internationaux. Près de 25 pays en développement ont aujourd'hui signé des accords de libre-échange avec des pays développés, et plus de 100 sont engagés dans des négociations. Deux traités bilatéraux d'investissements sont signés en moyenne chaque semaine. Pour ainsi dire aucun pays, aussi pauvre soit-il, n'a été épargné.

Les pays riches utilisent des "accords de libre-échange" (ALE) bilatéraux et régionaux et des traités d'investissement pour négocier des concessions qui leur sont refusées à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), où les pays en développement peuvent s'allier et demander des règles plus favorables. Les Etats-Unis ont baptisé leur approche "libéralisation compétitive" et l'UE a déclaré son intention d'utiliser ces accords bilatéraux comme "d'un marchepied pour conclure les futurs accords multilatéraux".

L'UE affirme que cette nouvelle génération d'accords bilatéraux et régionaux est indispensable, si les pays en développement d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique veulent maintenir leur accès aux marchés européens en pleine conformité avec les règles de l'OMC. L'UE a également répété aux pays en développement qu'elle n'a pas « d'intérêts commerciaux offensifs » dans les négociations et qu'il y aura de longues périodes de mise en œuvre. Cependant, ses propositions qui ont une portée considérable et son approche agressive vont à l'encontre de ces déclarations.

La progression inexorable de ces accords de commerce et d'investissements, négociés pour la plupart à huis clos, menace de saper la promesse d'une réduction de la pauvreté dont étaient porteurs le commerce et la mondialisation. Dans un monde de plus en plus mondialisant, ces accords cherchent à privilégier les exportateurs et les entreprises des pays riches au détriment des pauvres agriculteurs et travailleurs, et comportent de sérieuses implications pour l'environnement et le développement.

Dans le pire des cas, ces accords enlèvent aux pays en développement les moyens de gouverner efficacement leurs économies et de protéger leurs ressortissants les plus défavorisés. Allant bien au-delà des dispositions négociées au niveau multilatéral, ils imposent des règles d'une portée considérable sur lesquelles il sera difficile de revenir, qui démantèlent systématiquement les politiques nationales destinées à promouvoir le développement.

Les Etats-Unis et l'UE forcent l'adoption de règles sur la propriété intellectuelle qui réduisent l'accès des populations défavorisées à des médicaments essentiels, augmentent le prix des semences et autre intrant agricole au point d'être inabordables pour les petits agriculteurs et rendent plus difficile l'accès des entreprises des pays en développement aux nouvelles technologies. A titre d'exemple, la proposition d'accord

commercial entre les Etats-Unis et la Colombie augmenterait le prix des médicaments de 919 millions de dollars d'ici à 2020, une somme qui serait suffisante pour financer les soins de santé de 5,2 millions de personnes dans le cadre du système public de santé. Dans le cadre de l'Accord de Libre-échange entre les Etats-Unis, la République dominicaine et l'Amérique centrale (DR-CAFTA), le prix des produits agrochimiques devrait être multiplié plusieurs fois.

Les règles des ALE sur la libéralisation des services menacent de pousser les entreprises locales à la faillite, de réduire la concurrence et d'étendre le pouvoir monopolistique des grandes entreprises. Par exemple, lorsque le Mexique a libéralisé ses services financiers en 1993 en préparation à l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALEAN), les entreprises étrangères ont augmenté leur part du système bancaire de 85 pourcent en sept ans, tandis que les prêts à des entreprises mexicaines ont chuté de 10 à 0,3 pour cent du produit intérieur brut (PIB), privant les populations défavorisées des zones rurales de sources de crédit vitales.

Ces nouvelles règles pourraient également menacer l'accès des populations défavorisées à des services essentiels. Dans certains ALE américains, les pays en développement s'engagent à laisser les investisseurs étrangers accéder à leurs secteurs publics si ces dits secteurs sont ouverts aux entreprises privées nationales. La divulgation officieuse du projet de texte des mandats de négociations des ALE de l'UE avec l'ASEAN, l'Inde, l'Amérique centrale, les pays andins et la Corée du Sud montre que l'UE tente d'obtenir des dispositions similaires pour l'eau et d'autres services.

Dans de nombreux accords, les nouvelles règles d'investissements empêchent les gouvernements des pays en développement d'exiger des entreprises étrangères qu'elles transfèrent leurs technologies, forment des travailleurs locaux ou s'approvisionnent sur le marché local. Dans de telles conditions, non seulement les investisseurs étrangers sont incapables de développer des liens au niveau national, de créer des emplois décents ou d'augmenter les salaires, mais ils exacerbent en plus les inégalités.

Les chapitres sur les investissements et les accords bilatéraux dans les ALE exposent les gouvernements à des poursuites de la part des investisseurs étrangers si une nouvelle réglementation est perçue par l'investisseur comme étant dommageable pour ses intérêts, même si ces réformes sont dans l'intérêt public. Le montant des réparations exigées de l'Argentine à la suite de l'adoption de mesures d'urgence pendant la crise financière de 2001/2002 sont estimées à 18 milliards de dollars.

Les accords de libre-échange peuvent imposer une libéralisation radicale des tarifs douaniers, menaçant les moyens d'existence des petits agriculteurs et empêchant les gouvernements d'utiliser leurs politiques tarifaires pour promouvoir ses activités de fabrication. Par exemple, par le biais de ses Accords de partenariat économique (APE), l'Europe propose d'obliger les pays les plus pauvres du monde à ramener à zéro une grande partie de leurs tarifs douaniers. En outre, les ALE ne tiennent pas compte des répercussions que peuvent avoir les subsides des pays riches sur les pays pauvres par le biais du dumping, ou la pléthore de barrières non tarifaires qui continuent à empêcher l'accès aux marchés des pays riches.

L'effet général de ces changements de réglementation est de miner progressivement la gouvernance économique, de transférer le pouvoir des

gouvernements à des entreprises multinationales en grande partie incontrôlables, de spolier les pays pauvres des outils dont ils ont besoin pour développer leurs économies et s'assurer une position avantageuse sur les marchés mondiaux.

Même si les gouvernements des pays en développement ont maintenant pris de l'aplomb pour défendre leurs intérêts à l'OMC et dans certains accords régionaux et bilatéraux, la balance de pouvoir dans les négociations actuelles penche toujours fortement en faveur des pays riches et des grandes entreprises économiquement influentes. En outre, dans les pays en développement, les petites entreprises, les syndicats, les organisations non gouvernementales, les groupes de femmes et les populations indigènes disposent de peu de mécanismes de participation, et leurs droits et besoins sont largement négligés.

Le commerce et les investissements sont indispensables au développement, et il convient de remédier immédiatement aux déséquilibres qui caractérisent et faussent le commerce mondial et les règles d'investissements. Mais les accords de libre-échange et les traités bilatéraux d'investissements, source d'inégalité et d'exploitation, empêchent les pays en développement d'adopter les politiques mêmes dont ils sont censés avoir besoin pour lutter la pauvreté et ne représentent en aucune manière, un moyen de mettre le commerce et les investissements au service du développement, ou de construire un monde plus sûr et plus juste.

Afin de renverser la tendance et de mettre le commerce et les investissements au service du développement, Oxfam est d'avis que les règles commerciales, qu'elles soient multilatérales, régionales ou bilatérales, doivent :

- Reconnaître le traitement spécial et différencié dont les pays en développement ont besoin pour franchir tous les paliers les menant au développement.
- Permettre aux pays en développement d'adopter des lois gouvernant la propriété intellectuelle qui garantissent la primauté de la santé publique et des moyens d'existence agricoles et protègent la connaissance traditionnelle et la biodiversité.
- Exclure les services publics essentiels comme l'éducation, la santé, l'eau et les systèmes sanitaires des engagements de libéralisation.
- Reconnaître le droit des gouvernements à réguler l'entrée d'investisseurs étrangers dans le but de promouvoir le développement et la création d'emplois décents, et de leur imposer un engagement à appliquer des normes de travail élémentaires pour tous les travailleurs.
- Mettre en place des mécanismes pour une large participation de toutes les parties prenantes au processus de négociations, avec la divulgation publique de toutes les informations, notamment les conclusions des évaluations d'impact indépendantes.

1 Les accords de libre-échange et les traités bilatéraux d'investissements : L'affaire de tout le monde

'Le choix du bilatéralisme... affecte plus durement les droits des pauvres et des faibles parce que dans une négociation bilatérale, l'objectivité offerte par un système global s'évanouit pour être remplacée par la chance, souvent saisie par les grandes puissances commerciales, d'intimider les plus faibles.'

Peter Sutherland, ancien Directeur général de l'OMC et Directeur honoraire de BP & Goldman Sachsⁱ

Les accords de libre-échange "ne conviennent pas aux pays en développement...

il ne s'agit pas de négociations, mais plutôt d'une imposition ».

Joseph Stiglitz, Co-lauréat du Prix Nobel d'Economie en 2001ⁱⁱ

Des pays puissants, avec à leur tête les Etats-Unis et l'Union européenne (UE), cherchent à conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un regain de vigueur sans précédent.ⁱⁱⁱ

Ils utilisent ces accords pour arracher des concessions qu'ils sont incapables d'obtenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), où les pays en développement peuvent s'allier et défendre des règles plus favorables. Et ils utilisent les accords pour infléchir les positions des pays en développement dans les négociations de l'OMC.

En 2006, plus de 100 pays en développement se sont engagés dans plus de 67 négociations commerciales bilatérales ou régionales et ont signé plus de 40 traités bilatéraux d'investissements. Plus de 250 accords commerciaux régionaux et bilatéraux gouvernent aujourd'hui plus de 30 pour cent du commerce mondial et deux traités bilatéraux d'investissements ont été conclus chaque semaine en moyenne pendant les dix dernières années.^{iv}

Les règles négociées dans ces accords reflètent le déséquilibre qui existe entre les parties. Les accords entre pays développés et en développement sont invariablement inéquitables. Comme le montre le présent document, les nouvelles règles que les pays riches cherchent à obtenir par le biais d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux ont une incidence néfaste pour le développement. Elles exigent d'immenses concessions des pays en développement qui seront irréversibles, et presque rien des pays riches qui maintiennent

leur accès actuel aux marchés. Elles exigent une libéralisation plus rapide et des règles de propriété intellectuelle plus strictes que l'OMC, et enlèvent aux pays en développement l'espace politique dont ils ont besoin pour gouverner leurs économies de manière effective. Elles représentent une menace sérieuse qui a de nombreuses ramifications pour la capacité des pays en développement à protéger leurs populations les plus pauvres et à les sortir de la pauvreté.

Les accords Nord-Sud : une nouvelle manière d'appliquer la domination économique

Historiquement, les pays industrialisés ont utilisé en grande partie les accords bilatéraux de commerce et d'investissements pour des raisons politiques, mais avec l'évolution de l'économie mondiale, les ressorts de ces nouveaux accords sont de plus en plus économiques.

Ces vingt dernières années, les systèmes de production se sont mondialisés et ne sont plus l'apanage d'un seul pays – les produits ne sont plus simplement fabriqués dans un pays puis vendus à un autre. Les plus grandes entreprises du monde ont en moyenne des filiales dans 40 pays différents, et on estime que 10 pour cent du produit intérieur brut (PIB) mondial est aujourd'hui issu des systèmes de production mondiale des entreprises transnationales.^v L'équilibre du pouvoir dans l'économie mondiale est également en train de changer. Aux taux de croissance actuels, d'ici à 2050, les économies de la Chine, de l'Inde, du Brésil, de la Russie, de l'Indonésie, du Mexique et de la Turquie dépasseront à elles toutes celles du G7 aujourd'hui.^{vi}

Dans cette nouvelle économie, la propriété et le contrôle des vastes chaînes de production mondiales et de l'accès aux marchés mondiaux les plus fortement évolutifs déterminent qui est riche et qui est pauvre. Les Etats-Unis, l'UE et le Japon utilisent les accords sur le commerce et les investissements pour étendre l'influence de leurs principales entreprises, et réduire la capacité des pays en développement à se tailler une place de choix dans l'économie mondiale.

Une étape vers une modification des règles mondiales

Les Etats-Unis et l'UE n'ont laissé aucun doute que leur objectif, en cherchant à conclure des accords commerciaux bilatéraux et régionaux, est de modifier les règles internationales en leur faveur.

Dans le sillage de l'échec de la Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun en 2003, Robert Zoellick, le ministre américain du commerce,

a annoncé que les Etats-Unis continueraient à conclure des accords de libre-échange et d'investissements avec des pays "volontaires" : "En multipliant les initiatives de libre-échange, les Etats-Unis créent une "compétition pour une plus grande libéralisation" qui fournit un levier pour élargir la portée des négociations, établit des modèles de succès qui peuvent être utilisés sur de nombreux fronts et développe une dynamique politique originale qui met le libre-échange sur l'offensive".^{vii}

En octobre 2006, Peter Mandelson, le Commissaire européen au commerce, a tenu des propos similaires : "Les accords bilatéraux européens seront évidemment motivés par des considérations de compétitivité qui reflètent nos priorités commerciales [...] ils représenteront [...] un marche-pied vers les futurs accords multilatéraux [...] et] de tests de libéralisation qui pourront ensuite être étendus au système mondial".^{viii}

La seule exception est les accords de partenariat économique que l'UE négocie avec 75 pays africains, du Pacifique et des Caraïbes (ACP) et l'Afrique du Sud. Peter Mandelson affirme que ces accords sont "l'expression la plus fondamentale du désir de la Commission européenne de marier commerce et développement [...] Ces accords aideront à construire les marchés régionaux, à développer les capacités de production et à diversifier les économies des pays ACP".^{ix} L'UE n'a cessé de rappeler aux pays ACP qu'elle n'avait pas d'"intérêts offensifs" dans les négociations et qu'il y aura de longues périodes de mise en œuvre. Cependant, ses propositions aux vastes ramifications et son approche agressive semblent aller à l'encontre de ces déclarations.

Le sabotage du système commercial multilatéral

Les ALE font peser une lourde menace sur le multilatéralisme et les valeurs fondamentales de l'OMC. Ils vont totalement à l'encontre du principe de la nation la plus favorisée (NPF), pierre angulaire du système commercial multilatéral. Ils créent un écheveau de mesures, hétéroclites qui peuvent fausser les échanges en provoquant un détournement substantiel des marchés dans la mesure où les importations de pays extérieurs à l'accord, quoique moins chères, sont remplacées par des produits plus coûteux importés des partenaires signataires de l'accord. En outre, les coûts des échanges commerciaux sont plus élevés, étant donné que chaque accord possède ses propres règles d'origine, programmes tarifaires et périodes de mise en œuvre.

Les pays en développement négocient souvent des ALE dans l'espoir d'élargir leur accès aux marchés ou sous la menace d'un retrait des préférences, qui est une possibilité bien réelle pour bon nombre d'entre eux. Les pays d'Amérique centrale et de la région andine exportent vers les États-Unis 50 et 42 pour cent respectivement de leurs produits tandis que les pays qui négocient des Accords de partenariat économique (APE) avec l'Europe exportent vers ce marché plus 40 pour cent de leur production.^x Cependant, plus il y aura d'accords signés par les États-Unis et l'UE, en particulier avec des pays en développement plus compétitifs, et plus ces préférences perdront de leur valeur et plus les coûts seront élevés comparés aux accords signés dans le cadre de négociations multilatérales. La Banque mondiale conclut que "tous les pays en développement seraient perdants s'ils signaient tous des accords préférentiels avec le Canada, l'UE, le Japon et les États-Unis".^{xi}

Les négociations des ALE entament la résolution des gouvernements à conclure des accords multilatéraux. Elles sont séduisantes parce qu'elles donnent l'illusion à un pays de faire avancer son agenda commercial même si les négociations à l'OMC sont au point mort, et elles fournissent aux ministres du commerce un prétexte pour se vanter des résultats obtenus et pour remettre à plus tard les décisions difficiles et les concessions qui seraient nécessaires pour la conclusion d'un accord multilatéral. Les nouveaux ALE compliquent encore la question de l'érosion des préférences, qui est déjà devenue au niveau multilatéral un problème insoluble, puisque les pays ont tout intérêt à défendre leurs marges préférentielles contre l'application de la clause de la nation la plus favorisée.

Les ALE divisent les pays en développement et sapent leur pouvoir de négociation collectif, les pays ou groupes de pays qui ont déjà largement ouvert leurs marchés aux pays développés étant susceptibles d'adopter des positions différentes de ceux qui imposent encore des tarifs douaniers élevés, comme l'a montré le clivage qui s'est installé entre les différents pays en développement lors des négociations sur l'accès aux marchés non agricoles.

A un niveau plus pratique, la capacité des pays en développement et des pays développés à négocier un accord au sein de l'OMC est fortement entamée par la batterie de négociations qui sont menées parallèlement sur les ALE. 'Malgré tous les efforts qui ont été déployés pour former des négociateurs dans les pays en développement, la plupart de ces pays ne disposent tout simplement pas de suffisamment de personnes capables de mener correctement plus d'une grande négociation commerciale à la fois. Nous avons malheureusement le sentiment que l'attention accordée aux négociations de l'OMC a diminué ces dernières années.'^{xiii}

Le temps est venu de renverser la tendance

Près de 25 pays en développement ont déjà signé des accords de libre-échange avec des pays industrialisés, et plus d'une centaine sont engagés dans des négociations.^{xiii}

Malgré des pressions croissantes pour les pousser à signer, certains pays en développement refusent de succomber. L'insistance du bloc de pays d'Amérique latine MERCOSUR à obtenir des concessions des Etats-Unis ont entraîné le gel des négociations sur la "Zone de libre-échange des Amériques". L'Afrique du Sud et la Thaïlande se sont retirées des négociations sur le libre-échange avec les Etats-Unis en raison de leur opposition respective aux règles proposées pour la santé publique, et pour la réglementation des investissements.

Même dans les négociations sur les Accords de partenariat économique, qui sont marquées par d'immenses déséquilibres de pouvoir, les négociateurs du Pacifique ont averti l'UE que les négociations pourraient être "compromises" à moins qu'ils puissent être convaincus que "dans l'ensemble, un APE peut leur apporter des avantages importants et leur permettre de réaliser leurs objectifs de coopération économique et commerciale".^{xiv}

Le temps est maintenant venu de renverser cette tendance. Les pays en développement ont manifesté leur opposition aux règles injustes de l'OMC. Ils doivent maintenant se montrer solidaires face à l'acharnement des pays industrialisés à briser leur résolution en concluant des négociations commerciales bilatérales et régionales.

Tableau 1 : Pays en développement impliqués dans des négociations commerciales bilatérales et régionales avec les Etats-Unis, l'UE, le Japon, l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande

	Signé	En cours de négociation
Etats-Unis	<p>ALEAN (Mexique, Canada)</p> <p>DR-CAFTA (République dominicaine, Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua)</p> <p>Jordanie, Singapour, Chili, Maroc, Bahreïn, Oman, Pérou, Colombie</p>	<p>Panama, Malaisie, Corée du Sud, Thaïlande</p>
UE	<p>Mexique, Chili, Afrique du Sud, Tunisie, Maroc, Egypte, Turquie, Liban</p>	<p>ECOWAS (Benin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sierra Leone, Sénégal, Togo)</p> <p>SADC (Angola, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibie, Swaziland, Tanzanie)</p> <p>CARIFORUM (Antigue et Barbade, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, République dominicaine, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, St. Kitts & Nevis, St. Lucie, St. Vincent & Grenadines, Surinam, Trinidad & Tobago)</p> <p>CEMAC (Cameroun, République centrafricaine, Tchad, République démocratique du Congo, Congo, Guinée équatoriale, Gabon, São Tomé & Príncipe)</p> <p>Pacifique (Iles Cook, Etats fédérés de Micronésie, Fidji, Kiribati, Rép. des Îles Marshall, Nauru, Niue, Palau, Papouasie Nouvelle-Guinée, Samoa, Îles Salomon, Tonga, Tuvalu, Vanuatu)</p> <p>Amérique centrale (Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panama)</p> <p>MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay)</p> <p>Pays andins (Venezuela, Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou)</p> <p>Algérie, Chypre, Israël, Jordanie, Malte, Syrie, Tunisie, Palestine</p> <p>ASEAN (Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam)</p> <p>Conseil de coopération du Golfe (Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie saoudite et</p>

Japon	Singapour, Mexique, Malaisie, Thaïlande, Philippines	Emirats arabes unis ASEAN (Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam) Conseil de coopération du Golfe (Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie saoudite et Emirats arabes unis)
Australie		Brunei, Chili, Inde, Indonésie, Thaïlande, Vietnam ASEAN (Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam) Chine, Malaisie ALE exploratoires avec le Chili, le Mexique, la Corée du Sud et le Conseil de coopération du Golfe (Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie saoudite et Emirats arabes unis)
Canada	Chili, Costa Rica, Mexique	Communauté andine (Venezuela, Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou) CARICOM (Antigue et Barbade, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, République dominicaine, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, St. Kitts & Nevis, St. Lucie, St. Vincent & Grenadines, Surinam, Trinidad & Tobago) Amérique centrale (Guatemala, Salvador, Honduras et Nicaragua)
Nouvelle-Zélande	Singapour, Thaïlande, 'Trans-Pacifique' (ratifié par la Nouvelle-Zélande, Brunei et Singapour, mais pas encore le Chili)	République dominicaine, Corée, Singapour ASEAN (Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam) Chine, Malaisie

2 Propriété intellectuelle : placer le savoir hors de portée

Les règles sur la propriété intellectuelle, bien appliquées, peuvent encourager l'innovation, le développement de nouvelles technologies et la croissance économique. Cependant, si elles sont trop strictes, elles peuvent limiter l'accès des pays en développement au savoir-faire technologique et à des médicaments abordables tout en échouant à protéger les savoirs traditionnels. Les règles commerciales inévitables des ALE faussent l'équilibre qui devrait exister entre la récompense devant revenir aux innovateurs et la promotion de l'accès public.

Les pays industrialisés avancés utilisent les ALE pour obtenir des règles plus strictes de propriété intellectuelle qui leur permettront de maintenir leur croissance et leur compétitivité et de soutenir l'expansion de leurs entreprises. Les pays en développement se sont battus avec acharnement à l'OMC pour préserver la flexibilité de définir des règles en matière de propriété intellectuelle qui correspondent à leurs besoins développementaux, mais même celles-ci sont aujourd'hui menacées.

Les Etats-Unis sont le pays qui défend avec le plus d'agressivité des règles plus strictes sur la propriété intellectuelle, exigeant des pays en développement qu'ils signent des accords qui vont bien au-delà de l'Accord sur les droits de propriété intellectuelle touchant au commerce (ADPIC) de l'OMC. L'UE les suit de très près en cela, incluant dans les négociations des APE avec 75 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et avec l'Afrique du Sud, des chapitres entiers sur la propriété intellectuelle, et en cherchant à imposer dans d'autres pays une protection des brevets d'usine et des règles strictes sur le droit d'auteur qui nuisent au développement.

Réduction de l'accès aux médicaments

Le coût des médicaments constitue, pour les habitants des pays en développement, la majorité des dépenses de santé, et il n'existe pas en général dans ces pays de prise en charge des médicaments, que ce soit par le système de santé public ou par le biais d'une assurance. Le seul mécanisme qui a fait ses preuves, en étant capable de réduire le prix des médicaments est la concurrence des "médicaments génériques".

Cependant, chaque ALE signé ou actuellement négocié par les Etats-Unis impose des règles sur la propriété intellectuelle qui réduisent l'accès aux médicaments génériques. Ces règles incluent la protection

des données de tests cliniques qui en octroie l'usage exclusif au détenteur du brevet, empêchant l'enregistrement des médicaments génériques pendant la durée de protection du brevet et élargissant ainsi leur monopolisation.

Les conséquences pour la santé publique sont atterrantes. En Colombie, un ALE avec les Etats-Unis pourrait réduire de 40 pour cent l'accès aux médicaments, ce qui équivaut au montant des coûts de soins de santé publics de 5.2 millions de personnes. Il est attendu qu'entre 700 et 900.000 péruviens devraient perdre leur accès aux médicaments après l'ALE conclu entre les Etats-Unis et le Pérou, à moins qu'il y ait une augmentation des revenus et des dépenses publiques dans le secteur de la santé, et celui conclu entre les Etats-Unis et la Thaïlande limiterait la capacité du gouvernement thaïlandais à produire de nouveaux médicaments génériques antirétroviraux, obligeant ainsi le pays à utiliser des versions brevetées qui coûtent dix fois plus cher.^{xv}

Les nouvelles lois sur les semences nuisent aux moyens d'existence des agriculteurs défavorisés

La grande majorité des agriculteurs des pays en développement partagent leurs semences avec d'autres fermiers. Le commerce et l'échange de semences fonctionnent comme un filet de sécurité sociale permettant aux agriculteurs de choisir les variétés les plus résistantes et d'améliorer constamment leur production et leurs récoltes, pour en faire bénéficier toute la communauté.

Cependant, les ALE des Etats-Unis et de l'UE exigent l'adoption d'une législation sur les droits de reproduction des plantes qui supprime ce droit de partage des semences, une situation qui précarisent encore plus les moyens d'existence des agriculteurs les plus pauvres du monde tout en augmentant la part de marché et les marges bénéficiaires des premières entreprises mondiales de l'industrie agroalimentaire.

Une conditionnalité au passage d'un accord commercial avec les pays en voie de développement, est l'exigence des Etats-Unis et de l'UE d'adopter l'UPOV 1991, le cadre législatif international sur la protection des variétés végétales qui interdit aux agriculteurs de vendre ou d'échanger des semences protégées. L'UPOV 1991 a été exigé dans tous les ALE des Etats-Unis et dans la plupart des accords commerciaux de l'UE. Des pays du monde en développement ont déjà signé, notamment le Bangladesh, le Cambodge, l'Equateur, la Jordanie, le Mexique, la Tunisie, l'Afrique du Sud et le Vietnam, et les

accords futurs sur le commerce et les investissements ne feront probablement qu'augmenter la pression.^{xvi}

Les ALE proposés par les Etats-Unis vont même plus loin en exigeant le brevetage des plantes. Il s'agit de la forme de protection la plus forte en matière de propriété intellectuelle s'appliquant aux plantes – non seulement parce qu'elle limite les droits des agriculteurs à échanger ou vendre des semences, mais également à conserver les semences qu'ils ont eux-mêmes cultivées pour les réutiliser. L'ALE entre les Etats-Unis et le Maroc exige le brevetage de toutes les plantes et tous les autres ALE incluent une "clause du meilleur effort" visant à élaborer une législation sur le brevetage des plantes.^{xvii}

Les gouvernements et l'industrie agroalimentaire utilisent souvent l'argument d'une amélioration de l'accès des entreprises d'export agroalimentaire des pays en développement aux dernières variétés végétales, et en conséquence de leur compétitivité dans les chaînes d'approvisionnement mondiales pour justifier une plus forte protection des variétés végétales. Cependant, dans de nombreux cas, cet accès ne bénéficie pas toujours aux producteurs défavorisés. Une plus stricte législation augmente la part de marché des fournisseurs de semences, poussant les prix à la hausse et permettant dans certains cas aux entreprises internationales de s'accaparer une plus grande part des profits de l'agriculture au détriment des agriculteurs défavorisés. C'est ce qui s'est produit au Mexique lorsque Monsanto et Delta and Pineland Co. (D&PL) ont introduit du coton génétiquement modifié après l'adoption de la législation UPOV 1991 dans le cadre de l'ALEAN.^{xviii}

Augmentation du prix des produits agrochimiques

Avec l'augmentation massive de la production agricole dans les pays industrialisés induite par l'usage intensif des produits agrochimiques, des millions d'agriculteurs du monde en développement ont été obligés de recourir à des méthodes de production similaires afin de rester concurrentiels. Une situation qui s'est traduite pour les petits agriculteurs par une forte dépendance des pesticides, qui a des implications inquiétantes tant pour l'environnement, où la biodiversité est menacée, que pour les agriculteurs, avec l'augmentation des cas d'empoisonnement aux pesticides. Pour se tailler une place dans les chaînes mondiales de production, de nombreux agriculteurs défavorisés sont obligés d'utiliser largement les produits agrochimiques afin de satisfaire les normes de production, avec toutes les conséquences qu'elles impliquent pour l'environnement et la santé. Au Costa Rica, les produits

agrochimiques représentent en moyenne 16 pour cent des coûts de production des riziculteurs, tandis que beaucoup d'autres notamment les producteurs de bananes, de café et de pommes de terre, y consacrent des sommes encore plus importantes.^{xix}

Les règles des ALE américains pour une protection excessive des données, qui bloquent les versions génériques meilleur marché, provoqueront probablement l'escalade des prix des produits agrochimiques, et les agriculteurs défavorisés accuseront une perte de gains au profit des entreprises de produits agrochimiques et s'enfonceront encore plus profondément dans la pauvreté. Ces règles pour une protection excessive des données s'inspirent des lois de la législation américaine, qui ont poussé à la faillite la plupart des fabricants de produits génériques américains et font que les prix américains sont aujourd'hui parmi les plus élevés au monde. Par exemple, l'herbicide RoundUp de Monsanto, à base de glyphosate (le produit agrochimique le plus utilisé dans le monde) se paye bien plus de 50 dollars par gallon aux Etats-Unis, alors que le même RoundUp ne coûte que 12 dollars par gallon sur des marchés ouverts à la concurrence des produits génériques, comme au Costa-Rica. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange Etats-Unis - République dominicaine - Amérique centrale (DR-CAFTA), on s'attend à ce que les prix des produits agrochimiques soient plusieurs fois supérieurs à ce qu'ils sont actuellement.

Tandis qu'une diminution de l'utilisation des produits agrochimiques par les petits agriculteurs pourrait involontairement promouvoir des méthodes de production durables, il y a un réel danger que les petits agriculteurs se fassent supplanter dans les marchés et les chaînes d'approvisionnements, par des concurrents qui n'auront pas été obligés d'augmenter leur prix.

La connaissance et la biodiversité ne sont pas protégées

Les normes à deux vitesses qui se trouvent dans les chapitres consacrés aux droits de propriété intellectuelle de la plupart des accords commerciaux sautent aux yeux. Si d'un côté elles élargissent les droits monopolistiques des grandes entreprises, elles n'offrent de l'autre aucune protection comparable aux sommes des connaissances détenues par les agriculteurs des pays en développement. Aux Etats-Unis et dans l'UE, il est possible d'octroyer des brevets même s'ils s'appliquent aux ressources génétiques issues des pays en développement et sans le consentement éclairé et préalable des communautés locales. Jusqu'à présent, des brevets ont été octroyés pour les produits suivants : L'ayahuasca, le barbasco, l'endod, le

kava, le quinoa, et le curcuma, autant de plantes qui ont été développées par le biais d'une reproduction sélective par les agriculteurs de pays en développement. Ces règles injustes font que les agriculteurs et les communautés locales doivent rester sur la touche alors que leurs propres connaissances et ressources génétiques sont utilisées librement et "traitées" dans les laboratoires des pays industrialisés et que les droits de propriété sont octroyés par le biais des brevets à des entreprises étrangères.

Et ce n'est pas tout. Dans le cadre des ALE américains comme le DR-CAFTA et les ALE Etats-Unis - Pérou et Etats-Unis - Colombie, les gouvernements des pays en développement ne seront plus autorisés à rejeter une demande de brevet si une entreprise ne précise pas l'origine d'une plante ou ne peut pas justifier du consentement d'une communauté locale à l'utiliser.^{xx} De ce fait, des communautés pourraient se voir forcées de payer pour des variétés végétales brevetées issues des ressources génétiques fournies par leur propre sol.

Dans de nombreux cas, ces changements radicaux exigent des pays en développement un remaniement de leur législation nationale sur la biodiversité. Par exemple, la loi sur la biodiversité du Costa Rica exige des entreprises la présentation d'un certificat d'origine lorsqu'elles font une demande de brevet et reconnaît le droit des populations indigènes et des populations locales à refuser l'accès des entreprises au matériel biologique et aux savoirs indigènes qui leur sont associés pour des raisons culturelles, spirituelles, sociales, économiques ou autres. Toutes ces dispositions seront démantelées si le DR-CAFTA est ratifié par toutes les parties et entre en application.^{xxi}

L'UE, l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande ne vont pas aussi loin que les Etats-Unis, et n'empêchent pas les pays en développement de créer leurs propres systèmes de protection de la biodiversité et des savoirs traditionnels. Cependant, à l'instar des règles sur les médicaments, lorsqu'un pays réforme ses lois pour se conformer à un accord commercial et d'investissements américain, toutes les entreprises étrangères peuvent en profiter.

Un retard technologique encore plus difficile à rattraper

L'accès aux technologies a toujours été un rouage essentiel au développement économique. Historiquement, la maîtrise de la croissance s'est traduite concrètement par une "course aux armements" technologiques entre les pays en développement, qui

veulent obtenir le savoir de l'étranger pour développer leur base industrielle, et les pays développés qui tentent d'en empêcher la diffusion. Aussi loin qu'en 1719, la grande époque de l'industrialisation au Royaume-Uni, les pays qui accusaient un retard technologique envoyaient des espions industriels au Royaume-Uni, organisaient l'exportation clandestine d'outils et essayaient d'attirer hors de leur pays, en leur offrant toute sorte d'incitation, des ouvriers très spécialisés. Le piratage flagrant des technologies par les Etats-Unis pendant la même période leur a valu le sobriquet de "pirate effronté de la propriété intellectuelle". Durant les dernières décennies, qui ont correspondu à leurs périodes de croissance les plus rapides, des pays comme le Japon, Taïwan et la Corée du Sud ont été taxées de "capitales mondiales de la contrefaçon". Et c'est aujourd'hui la Chine qui en détient le titre.^{xxii}

En utilisant les ALE pour renforcer la législation sur les droits d'auteur et la propriété intellectuelle, les Etats-Unis et l'UE empêchent les autres pays en développement de suivre la même voie, brisant de ce fait un barreau essentiel dans l'échelle menant au développement. Les ALE américains et européens obligent non seulement les pays en développement à appliquer les législations existantes en matière de droit d'auteur mais aussi à introduire des lois plus contraignantes en la matière qui remettent sérieusement en cause le principe d'"utilisation équitable" de l'OMC applicable aux informations technologiques. Ils exigent des pays qu'ils signent le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle et, dans le cas des ALE américains, d'appliquer des législations comparables à la Loi américaine sur la propriété intellectuelle, adaptées à l'ère numérique. (DMCA). Avec ces traités, il est beaucoup plus difficile aux entreprises d'accéder et d'utiliser des technologies qui protègent les documents assujettis au droit d'auteur, même s'ils sont uniquement utilisés à des fins de recherche ou pour le développement des nouveaux produits.

Selon la Commission pour les droits de propriété intellectuelle, un panel d'experts de renommée mondiale sur les droits de propriété intellectuelle, "Nous estimons que les pays en développement seraient sans doute malavisés d'adopter le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur, à moins qu'ils n'y soient poussés par des raisons très particulières, et devraient conserver leur liberté de légiférer en matière de mesures technologiques. En particulier, [...] nous sommes d'avis que des législations comme la DMCA font trop pencher la balance en faveur des producteurs de matériels protégés par le droit d'auteur, au détriment des droits historiques des utilisateurs. Imiter cette loi à l'échelon mondial pourrait être très préjudiciable aux intérêts des pays en développement en matière d'accès à

'information et au savoir dont ils ont besoin pour leur développement'^{xxiii} .

En janvier 2007, 61 pays avaient ratifié le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur, notamment des pays parmi les plus pauvres au monde : le Burkina Faso, le Mali, et le Gabon. Dans le cadre d'ALE avec les Etats-Unis, des pays comme Singapour, Bahreïn et le Maroc ont déjà adopté des législations du type DMCA.^{xxiv}

Encadré 1 : Payer pour accroître son influence : les nouvelles règles en valent la peine

Pour les grandes entreprises, il est évident que les nouvelles règles sont un bon investissement. Rien qu'en matière de droit d'auteur, un renforcement des règles pourrait selon le gouvernement américain, augmenter les revenus des entreprises américaines de 250 milliards de dollars par an. Pour une entreprise pharmaceutique ou agrochimique avec un chiffre de ventes de 2,5 milliards de dollars par an, chaque journée de prolongation d'un brevet équivaut à des ventes supplémentaires d'une valeur de 6,8 millions de dollars.

Pour cette raison, les entreprises sont prêtes à investir des sommes importantes pour influencer les négociations sur le commerce et les investissements. L'association américaine de la recherche et la production pharmaceutique (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America) dépense environ 100 millions de dollars par an pour tenter de modeler à son avantage les règles mondiales sur la propriété intellectuelle, dont 17,5 millions de dollars sont réservés au lobbying sur les accords commerciaux internationaux et un autre million de dollars à la création d'une "chambre d'écho" rassemblant des économistes qui soutiennent leur position.^{xxv}

3 Les menaces pesant sur l'accès des populations défavorisées aux services

Le secteur des services rassemble toutes les activités économiques qui ne sont pas productives : par exemple les banquiers, les coiffeurs, les entrepreneurs, les supermarchés, les hôtels, les compagnies aériennes, les fournisseurs d'électricité, les médecins et les enseignants. Les services sont une source importante d'emploi et de revenus dans les pays en développement et dépassent souvent l'industrie et l'agriculture. En 2001, le secteur des services représentait en moyenne 52 pour cent du PIB des pays en développement.^{xxvi}

Une gouvernance efficace du secteur des services est indispensable au développement durable et équitable. Les gouvernements doivent légiférer, d'une part pour servir l'intérêt public et de l'autre pour promouvoir le développement économique. Faute d'une bonne réglementation du secteur des services, son ouverture aux fournisseurs étrangers peut sérieusement compromettre les chances des entreprises nationales à soutenir la concurrence, ce qui aurait comme résultat d'empêcher les pays en développement de créer des richesses et de menacer l'accès des populations défavorisées aux services publics.

Les secteurs des services sont en pleine expansion dans les pays en développement, et les entreprises américaines et européennes font pression pour élargir leur accès à ces nouveaux marchés. Selon Peter Mandelson, "les entreprises européennes savent que leur compétitivité dépend de l'accès à ces marchés en pleine expansion."^{xxvii}

Les puissantes entreprises américaines et européennes de services financiers se sont battus pour mettre les services à l'ordre du jour de l'OMC et ont tenté d'obtenir des engagements de libéralisation. Cependant, malgré des pressions considérables, les pays en développement ont pris relativement peu d'engagements et sont parvenus à préserver leur droit à réglementer ce secteur.

N'ayant pas pu obtenu ce qu'ils souhaitent à l'OMC, les Etats-Unis et l'UE se sont tournés vers les accords bilatéraux et régionaux pour poursuivre avec agressivité une politique de libéralisation des services. Ces accords risquent de verrouiller les pays en développement dans un modèle de développement des services qui fait primer l'intérêt des investisseurs étrangers sur l'intérêt public. Ils rendent également les nouvelles réglementations contraignantes, ce qui signifie qu'elles font partie des clauses de l'accord commercial et soumises à des sanctions commerciales si elles sont modifiées. Toute modification en devient ainsi terriblement coûteuse, même si une telle modification est dans l'intérêt public.

Les crédits hors de portée des populations défavorisés

Dans les ALE américains, européens et japonais, la libéralisation du secteur des services financiers occupe souvent une place de choix. Les pays en développement sont poussés à ouvrir leurs principaux services bancaires et d'assurance à une participation accrue des entreprises étrangères et à prendre des engagements contraignants sur les réglementations qui gouvernent ce secteur.^{xxviii}

Ce sont les ALE américains qui vont le plus loin : ils octroient aux investisseurs étrangers des droits pour établir une "présence commerciale" et obligent les gouvernements à supprimer toutes les anciennes restrictions obligeant les investisseurs à établir des filiales plutôt que d'ouvrir leurs propres succursales. Conséquence directe des ALE, des entreprises américaines de services financiers ont ouvert des succursales au Chili, au Salvador, au Honduras, au Costa Rica, en République dominicaine, au Guatemala, au Maroc et au Nicaragua.^{xxix}

Les pays en développement libéralisent leurs services financiers dans l'espoir d'intensifier la concurrence et d'améliorer leur efficacité, ce qui devrait à son tour améliorer l'accès aux services des populations défavorisées. Néanmoins, c'est souvent le contraire qui se produit. Des études menées récemment par le Fonds monétaire international et les Nations Unies montrent que l'ouverture du secteur bancaire a conduit les entreprises étrangères à choisir sélectivement les clients les plus lucratifs économiquement, laissant au soin des banques locales les clients les plus défavorisés ou à haut risque. Une situation qui à son tour réduit la rentabilité des banques locales, qui desservent auparavant les couches les plus défavorisées de la population, et qui les conduit à la faillite. Par voie de conséquence, les petites et moyennes entreprises (une source vitale d'emplois) et de nombreuses personnes défavorisées ne peuvent plus accéder aux services financiers.^{xxx}

Au Mexique, le secteur des services financiers a été privatisé en 1993 avec l'application de la législation nationale qui accompagnait l'ALEAN. En l'an 2000, la part des investisseurs étrangers dans le système bancaire était passée à 85 pour cent, mais les prêts aux entreprises mexicaines ont accusé une chute dramatique passant de 10 pour cent du PIB en 1994 à à peine 0,3 pour cent en 2000.^{xxxi}, avec un impact dévastateur pour les populations défavorisées vivant dans les zones rurales. Dans le Sud du Mexique, le nombre de petites exploitations agricoles bénéficiant d'un accès au crédit a diminué de moitié, et celles qui peuvent en profiter doivent payer des taux d'intérêt exorbitants. Dans l'état du Sonora, le manque d'accès à des

services financiers a poussé 70 pour cent des agriculteurs locaux à vendre leur exploitation à des grandes exploitations commerciales.^{xxxii}

Le secteur de la vente au détail : faillite pour les entreprises locales et menaces pour les moyens d'existence des petits agriculteurs

Les services de distribution, notamment le commerce de détail et de gros, sont importants pour les économies des pays en développement et indispensables pour les moyens d'existence des populations défavorisées. En Inde, le commerce de détail est le premier secteur d'activités privé du pays, représentant 10 pour cent du PIB, et le deuxième employeur après l'agriculture, avec 6 à 7 pour cent de la main d'œuvre.^{xxxiii}

Les ALE, et particulièrement ceux conclus avec les Etats-Unis, ouvrent d'une manière sans précédent le secteur du commerce de détail aux investissements étrangers. Tous les pays qui ont signé des ALE avec les Etats-Unis se sont engagés à supprimer des restrictions existantes, notamment les limitations sur la participation étrangère au capital, les tests sur les besoins économiques et de nombreuses exclusions portant sur certains produits.^{xxxiv}

C'est de l'efficacité des réglementations que dépend le potentiel des investissements étrangers dans le secteur du commerce de détail à contribuer au développement. En leur absence, les entreprises étrangères peuvent rapidement supplanter sur les marchés locaux leurs concurrents et éjecter les petits producteurs des chaînes d'approvisionnement locales.

Conscients de ces dangers, de nombreux pays en développement attachent une grande attention à la réglementation des investissements dans le secteur de la vente au détail. En Chine par exemple, les la réglementation gouvernementale a encouragé les entreprises étrangères de vente au détail à acheter 95 pour cent de leurs produits sur le marché local.^{xxxv} Cependant, c'est précisément ce type de régulations que les nouveaux accords sur le commerce et les investissements tentent de supprimer.

Encadré 2 : du marché au supermarché en Amérique latine

Dans les pays d'Amérique latine, les multinationales ont en moyenne une participation de 70 à 80 pour cent dans les cinq premières chaînes de supermarché nationales, qui représentent à elles toutes 65 pour cent du total des ventes des supermarchés dans la région. Ces chaînes sont plus fortement dépendantes des produits de marque importés que les entreprises locales, et même lorsqu'elles s'approvisionnent sur le marché local, les petits exploitants agricoles ne peuvent pas satisfaire les normes et les volumes qu'elles exigent et se retrouvent exclus des chaînes d'approvisionnement. L'impact sur les moyens d'existence en milieu rural est important – rien que dans le secteur brésilien des produits laitiers, l'ouverture d'hypermarchés et la consolidation des chaînes d'approvisionnement ont mené à la faillite 60.000 petits producteurs de produits laitiers^{xxxvi}

Menace sur le secteur des services d'utilité publique

L'ouverture des services d'utilité publique aux investisseurs étrangers est une affaire notoirement difficile, qui nécessite, pour être efficace, un environnement régulateur robuste et sophistiqué dont la mise en place prend du temps. En Bolivie, les déficiences du système régulateur ont permis à un consortium d'investisseurs étrangers à qui avait été sous-traité la gestion du service public des eaux d'augmenter les prix à tel point qu'en 2000 un quart des revenus des familles défavorisées servaient à financer leurs dépenses en eau.

A ce jour, les ALE n'ont toujours pas exigé des pays en développement des engagements importants de libéralisation dans les secteurs des services essentiels, comme les soins de santé, l'éducation et l'approvisionnement en eau. Cependant, les ALE limitent le droit des gouvernements à adopter une approche graduelle pour l'ouverture de leur secteur des services d'utilité publique, qui leur permettrait de l'ouvrir en priorité aux investisseurs nationaux avant de le faire pour les investisseurs étrangers, et de prendre le temps de développer un cadre régulateur efficace. Dans certains ALE avec les États-Unis, les pays en développement s'engagent à autoriser l'accès des investisseurs étrangers aux services d'utilité publique dès que le secteur est ouvert aux entreprises privées nationales. La divulgation officieuse du texte des mandats de négociations de l'UE pour les ALE avec l'ASEAN, l'Inde, l'Amérique centrale, les pays andins et la Corée du Sud révèle que l'UE poursuit les mêmes objectifs, en particulier pour l'eau, le transport et l'électricité. La plupart des ALE exigent également l'introduction de règles contraignantes sur les investissements dans les services dès

L'ouverture du secteur aux investissements, qui exposent potentiellement les pays en développement à des sanctions commerciales au cas où ils modifieraient subséquemment les règles.

Une restriction de la marge de manœuvre des gouvernements des pays en développement risque de verrouiller les pays en développement dans des systèmes de prestation des services qui limitent l'accès des populations défavorisées aux services d'utilité publique.

Migrations : officiellement une voie à sens unique

Les fonds que les travailleurs envoient de l'étranger représentent une part importante des entrées de capitaux pour de nombreux pays en développement. En 2003, ces fonds se chiffraient à 93 milliards de dollars, soit près du double du montant de l'aide au développement. Dans de nombreux cas, ils représentent une somme plus importante que les investissements étrangers directs.^{xxxvii} A Tonga, en 2004, ces fonds se chiffraient à 40 pour cent du PIB, et à 150 pour cent du montant total des exportations.^{xxxviii} Néanmoins, il est important de bien réglementer la migration qui peut provoquer une sérieuse hémorragie de travailleurs qualifiés, un risque bien plus marqué dans les secteurs de la santé et de l'éducation, qui mine le développement économique et social.

Malgré l'intérêt pour la migration professionnelle manifesté avec combativité par les pays en développement, ce sont les pays développés qui arrachent à la table des négociations les plus fortes concessions. Dans le cadre de l'ALEAN, seuls 5.500 professionnels mexicains sont autorisés chaque année à entrer aux Etats-Unis et au Canada, alors que les travailleurs américains et canadiens peuvent entrer relativement facilement au Mexique. En 2001, plus de 50.000 travailleurs américains et canadiens sont entrés au Mexique, près de 25 fois plus que le nombre de travailleurs mexicains qui font le voyage dans l'autre direction.^{xxxix}

L'ALE entre le Japon et les Philippines est le seul ALE pour lequel un pays industrialisé a fait d'importantes concessions en matière d'immigration, autorisant l'entrée d'auxiliaires de santé en provenance des Philippines. Néanmoins, la presse japonaise affirme que, dans la pratique, l'immigration sera limitée à 500 personnes par an.^{xl}

Le résultat est que l'immigration vers les pays industrialisés reste très forte et qu'elle emprunte des filières clandestines, qui la soustraient au contrôle des pays en développement. C'est une situation qui

précarise les travailleurs immigrés, dont les droits de travailleur ne sont pas respectés et dont les conditions salariales et de travail sont souvent déplorables. Une autre conséquence est qu'elle porte atteinte aux droits fondamentaux des travailleurs des pays d'accueil, sur le plan des salaires et des conditions de travail.

4 Investissements : des gouvernements pieds et poings liés

Les chapitres des ALE consacrés aux investissements ainsi que les traités bilatéraux d'investissement (TBI) négociés séparément donnent les coudées franches aux investisseurs étrangers dans les pays en développement, en termes d'accès et d'activités, et représentent un puissant système d'arbitrage international qui garantit que les droits élargis des investisseurs étrangers sont vigoureusement appliqués.

Durant les années 90, les pays industrialisés se sont évertués à faire introduire des règles d'investissement contraignantes par le biais de l'Organisation de coopération et de développement économique, préconisant la création d'un Accord multilatéral sur les investissements. Lorsque cette tentative s'est soldé en 1998 par un échec, en raison de conflits internes, l'attention s'est portée sur l'OMC, où l'UE en particulier a tenté d'aborder la question des investissements dans le Cycle de négociations de Doha. Les pays en développement sont parvenus à s'opposer à cette initiative.

Les avancées qu'ont faites les pays en développement à l'OMC sont remises en cause par les TBI et les ALE. Ils se sont multipliés ces vingt dernières années et presque aucun pays du monde n'est épargné. Les traités bilatéraux d'investissement nuisent à la capacité des gouvernements d'accueil de réglementer à une fin de développement économique les investissements étrangers directs (IED). Un nombre croissant de ces traités permettent aux investisseurs de traîner les gouvernements devant des tribunaux commerciaux internationaux pour leur réclamer des compensations parce qu'ils ont changé des règles, même si celles-ci sont dans l'intérêt public.

Les pays en développement concluent de nouveaux accords dans l'espoir qu'ils entraîneront une augmentation des IED, mais il n'y aucune indication que c'est le cas. Par exemple, le Brésil est un des principaux récipients d'IED mais n'a pas ratifié un seul accord bilatéral sur les investissements.^{xli} Les pays africains ont signé entre eux plus de 1.000 traités bilatéraux sur les investissements, mais reçoivent moins de quatre pourcent des IED globaux.^{xlii}

Les flux d'investissements étrangers vers les pays en développement n'ont jamais été aussi élevés, avec 334 milliards de dollars rien qu'en 2005.^{xliii} Ils sont concentrés dans quelques secteurs d'activités, particulièrement le pétrole et le gaz, les télécommunications, les services financiers et l'immobilier, et les flux d'IED sont pour la plupart dirigés vers un nombre relativement modeste de pays en

développement. Néanmoins, des volumes élevés d'IED ne sont aucunement garant de développement.

Les pays qui ont connu une rapide expansion économique, particulièrement les tigres asiatiques, ont fourni aux investisseurs étrangers des incitations à soutenir la croissance économique. Ces pays ont trié sur le volet les investisseurs étrangers, pour ne choisir que ceux qui pouvaient satisfaire les besoins développementaux de leurs économies. Ils les ont également obligés à satisfaire des “critères de résultats”, de sceller des partenariats avec des entreprises locales, de transférer leurs technologies, de perfectionner les compétences de leurs employés et d'acheter des intrants auprès des fournisseurs locaux, en vue de stimuler la production dans toute l'économie. Dès lors, ils ont été à même de développer des industries qui sont maintenant des leaders mondiaux, créant ainsi des emplois et contribuant à une rapide réduction de la pauvreté.

Cependant, les règles toujours plus strictes des TBI et des ALE font que les pays qui voudraient suivre cette voie sont pieds et poings liés, et ne peuvent pas mettre en œuvre les politiques qui ont si bien marché pour les pays asiatiques. Les traités récents, y compris ceux négociés par les États-Unis, le Canada et le Japon, fournissent aux investisseurs des “droits de pré-établissement” qui interdisent aux gouvernements de sélectionner les investisseurs étrangers.^{xliv} En outre, un nombre croissant de chapitres et de traités consacrés aux investissements empêchent les gouvernements de réglementer les investissements étrangers une fois qu'ils pénètrent dans l'économie en interdisant le recours à des “critères de résultats” dans tous les secteurs, y compris le secteur minier, celui de la fabrication et celui des services.^{xlv}

Encadré 3 : Affaiblissement des moyens d'action gouvernementaux pour remédier aux inégalités

Certains gouvernements de pays en développement ont utilisé des critères de résultats pour réduire les inégalités de genre et de race. Etant donné que les femmes ont tendance à travailler dans les secteurs de l'électronique, du textile et du vêtement qui attirent le plus souvent les investisseurs étrangers, la réglementation des IED peut avoir un impact important sur la large disparité qui existe entre les salaires des hommes et des femmes. En Corée du Sud par exemple, la réglementation des investissements étrangers a encouragé les entreprises à accroître progressivement la part de la valeur ajoutée dans les exportations, réduisant ainsi les différences salariales entre les femmes et les hommes.^{xlvi}

Les critères de résultats ont également permis de s'attaquer aux inégalités économiques fortement ancrées entre groupes raciaux. En Afrique du Sud, le Programme de renforcement économique de la population noire récompense les entreprises qui engagent des dirigeants noirs, qui choisissent leurs fournisseurs parmi les entreprises locales avec des noirs à leur tête et qui promeuvent en interne l'égalité en matière d'emploi.^{xlvii}

L'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIMS) limite déjà le recours aux critères de résultats ; de nombreux ALE et traités bilatéraux d'investissement exacerbent encore cette situation.

Des compensations pour les investisseurs étrangers, même s'ils ne servent pas l'intérêt public

La plupart des lois nationales sur les investissements parviennent à trouver un compromis acceptable entre les droits des entreprises et ceux des citoyens à l'aide d'un régime de compensations qui indemnisent les investisseurs faisant l'objet d'une "expropriation directe" - tout acte par lequel le gouvernement saisit leurs actifs ou réduit à néant la valeur de leur investissement - mais pas pour des décisions politiques que le gouvernement doit prendre de manière routinière telles l'augmentation des taxes ou des amendements à la réglementation environnementale. Les ALE et TBI ont détruit cet équilibre en élargissant de manière radicale les droits des investisseurs étrangers et en affaiblissant sévèrement les droits des gouvernements et de leurs citoyens.

Plus de 170 pays ont aujourd'hui signé des accords internationaux en matière d'investissements qui offrent aux investisseurs étrangers un droit de recours immédiat à une cour d'arbitrage internationale pour régler leurs différends avec les états, sans avoir à passer préalablement par des tribunaux nationaux.^{xlviii} Ces modalités

d'arbitrage ignorent l'intérêt public et les décisions sont gouvernées par le droit commercial.

Les investisseurs étrangers, et même les actionnaires, peuvent engager des poursuites même si le gouvernement agit dans l'intérêt public. Et les contribuables doivent payer la facture des indemnités des investisseurs, pour leur manque à gagner, qui incluent les profits prévisionnels. Le coût peut être extrêmement élevé. Les indemnités réclamées à l'Argentine sont estimées à 18 milliards de dollars.^{xlix} Des plaintes ont été déposées contre des gouvernements pour avoir augmenté les taxes sur la valeur ajoutée, pour avoir reclassifié une zone agricole en zone commerciale et pour avoir réglementé le dépôt des déchets dangereux, sous prétexte que ces interventions entraînaient pour les investisseurs étrangers à une perte de profits^l.

Le recours automatique des investisseurs à un arbitrage international, découlant des TBI et des ALE, menace de porter atteinte à la suprématie du droit dans les pays en développement parce qu'il contourne le système judiciaire national, aussi efficace soit-il. Il y a également une asymétrie flagrante dans ce système puisque les investisseurs nationaux ne disposent pas d'un tel recours. Même lorsque les contrats sont explicites, et stipule le recours au système légal national, les investisseurs étrangers peuvent toujours choisir l'option de l'arbitrage international. Dans un différend avec l'Argentine sur la privatisation du service des eaux, l'entreprise devait renoncer à son droit d'utiliser le TBI Etats-Unis - Argentine en cas de litige. Néanmoins, le tribunal d'arbitrage international a décidé que cette dérogation ne devait pas empêcher l'entreprise américaine Azurix Corporation, le principal actionnaire de la filiale locale, de soumettre une demande de dommages et intérêts fondée sur le traité.^{li}

Non seulement l'assise juridique des décisions d'arbitrage en matière d'investissements ne privilégie pas l'intérêt public, mais il en est de même pour la façon dont elles se déroulent. Bien que de nombreux arbitrages aient lieu à la Banque mondiale et aux Nations Unies, deux institutions qui se sont publiquement engagées envers le principe de responsabilisation, le système d'arbitrage pour les investissements est entouré de secret.^{lii} Il est virtuellement impossible de savoir quels sont les dossiers traités, et encore moins d'en connaître les résultats ou les arguments les justifiant.^{liii} Le résultat est qu'il n'existe pas de documentation réunissant les décisions qui pourraient éclairer les accords sur les investissements élaborés par les pays en développement

Les seules personnes pouvant accéder à ces informations se limitent à une élite de juristes commerciaux de plus en plus puissante dont les honoraires sont souvent hors de portée des gouvernements des pays en développement. Ces juristes contactent régulièrement par courrier les investisseurs étrangers pour leur signaler des affaires qui tombent sous le coup des accords internationaux en matière d'investissements et pour lesquelles ils pourraient se faire indemniser par les pays en développement .^{liv}

Encadré 4 : Les demandes d'indemnisations des entreprises plument les contribuables

Au Mexique, un investisseur étranger a gagné son procès après s'être vu refusé le renouvellement de son permis autorisant l'exploitation d'un site d'enfouissement des déchets dangereux à la suite des protestations de la population locale. L'investisseur étranger a réclamé une indemnisation et le tribunal a jugé en sa faveur, en faisant observer que selon les règles de l'ALEAN, "il n'y avait pas de principe stipulant que les mesures de réglementation administrative sont exclues *en soi* du champ d'application de l'Accord, même si elles bénéficient à la société toute entière – comme dans le cas de la protection de l'environnement".

En Argentine, pendant la crise financière de 2001 et 2002, qui a provoqué une flambée du chômage et la chute vertigineuse de l'épargne privée, des mesures d'urgence du gouvernement ont obligé les investisseurs étrangers à renoncer à la parité avec le dollar dans les services d'utilité publique comme l'eau et le gaz. Trente neuf groupes d'investisseurs étrangers ont engagé des demandes d'indemnisation, avec succès pour certains, pour compenser leurs pertes de revenus. Les demandes d'indemnisation en attente de jugement sont estimées à 18 milliards de dollars.^{lv}

Les entreprises ne sont pas toujours indemnisées royalement. Dans l'affaire susmentionnée sur le service des eaux en Bolivie, les investisseurs ont engagé une demande d'indemnisation prétextant l'échec du gouvernement à protéger leur investissement, qui constitue une infraction au traité bilatéral d'investissement. Le tribunal international a jugé en faveur des investisseurs internationaux, mais ne leur a accordé qu'une compensation de principe, affirmant que même si les plaignants avaient raison aux termes du droit commercial, il était évident que le gouvernement avait clairement agi dans l'intérêt public et dans ce cas un règlement de principe était approprié.^{lvi}

Augmentation du risque de crise financière

Des milliards de milliards de dollars circulent à travers le monde chaque jour sous la forme d'investissements spéculatifs à court terme, en grande partie sur les marchés boursiers du monde développé et en développement. Ces larges flux de capitaux peuvent fournir le capital dont ont tellement besoin les entreprises locales, mais, comme de nombreux pays en développement l'ont découvert lors de la crise financière en Asie à la fin des années 90, ces flux de portefeuille peuvent déstabiliser l'économie et en l'absence de réglementation,

plonger du jour au lendemain des millions de personnes dans la pauvreté.^{lvii}

Certains ALE avec les Etats-Unis limitent la capacité des gouvernements à réglementer les flux de capitaux. Par exemple, le Chili et Singapour ont accordé d'importantes concessions dans les ALE qu'ils ont récemment conclus avec les Etats-Unis, en limitant l'application des contrôles de capitaux à des situations d'urgence nationale.^{lviii} Joseph Stiglitz, économiste lauréat du Prix Nobel, a eu des mots particulièrement durs pour cet aspect des ALE, affirmant que de telles restrictions exposent les économies des pays en développement à des risques inacceptables.^{lix} Les crises financières peuvent sévèrement freiner le développement économique et touchent invariablement plus durement les populations défavorisées. En Argentine, la pauvreté a dépassé 53 pour cent lors de la crise financière de 2001-2002, et des millions de personnes ont perdu toutes leurs économies.

5 Emploi : la quête impossible pour un travail décent

Les politiciens citent souvent l'argument de la création d'emploi et de l'augmentation des salaires pour justifier les accords de libre-échange et d'investissements. La plupart des gens défavorisés, qu'ils vivent en milieu urbain ou rural, dépendent au moins en partie d'un travail salarié pour gagner leur vie. Sur les près d'un milliard de personnes travaillant dans le secteur de l'agriculture, 40 pour cent sont employés dans des plantations ou travaillent comme journaliers. Ces ouvriers agricoles figurent au rang des plus pauvres de la classe ouvrière, plus de 60 pour cent d'entre eux vivant au-dessous du seuil de pauvreté.^{lx}

Les règles découlant de nombreux ALE sapent les possibilités offertes par le commerce et les investissements étrangers de créer des emplois décents ou d'augmenter les salaires à long terme. Malgré la rapide expansion du commerce et des investissements sous le régime de l'ALEAN, il y a eu au Mexique un déclin généralisé de l'emploi dans les secteurs de l'agriculture et des secteurs de l'industrie et une rapide augmentation des inégalités. Les salaires réels au Mexique étaient moins élevés en 2004 qu'en 1994, même pour le secteur des *maquiladora*. Ce recul des salaires n'est pas totalement attribuable à l'ALEAN, mais aussi à la crise de la dette et à la dévaluation du peso, mais il est surprenant que la croissance rapide des exportations industrielles n'ait pas entraîné une hausse des salaires, même dans les secteurs exportateurs, et en particulier au vu de la hausse de la productivité.^{lxi}

La libéralisation du commerce et l'ouverture aux investissements ne seront uniquement capables de stimuler fortement la création d'emploi que si elles sont bien réglementées et bien adaptées aux besoins économiques à long terme. Les ALE menacent de priver les pays en développement des instruments politiques qui sont censés être ceux là même dont ils ont besoin pour réglementer les investissements et le commerce d'une manière qui contribue positivement au développement.^{lxii}

Encadré 5 : L'ALEAN : pas de panacée pour l'emploi

L'ALEAN a élargi pour le Mexique l'accès au marché américain, provoquant un déferlement d'investissements étrangers directs dans les secteurs de l'agriculture et de l'industrie. Cependant, dans le secteur agricole, la plupart de ces investissements ont servi à financer des exploitations agricoles à capital relativement intensif, et ont échoué à créer de nombreux emplois. Durant les dix premières années de l'ALEAN, le Mexique a perdu 1,3 million d'emplois dans l'agriculture.^{lxiii} Dans le secteur de l'industrie, il y a eu au départ la création d'un grand nombre d'emplois, particulièrement dans les chaînes d'assemblage des *maquiladora*, allant jusqu'à créer 800.000 emplois supplémentaires jusqu'en 2001.^{lxiv} Néanmoins, la compétitivité des usines d'assemblage dépendant d'une main d'œuvre mexicaine relativement mal payée leur situation s'est précarisée face à la concurrence en provenance de Chine. Deux cent mille emplois de production ont été supprimés rien qu'entre 2001 et 2004 – en grande partie en raison des entreprises relocalisant leur production en Chine.^{lxv}

Persistance des inégalités en matière de genre

Promouvoir un modèle de développement qui dépend pour rester compétitif d'une main d'œuvre bon marché et "flexible" au lieu d'investir dans l'éducation et les ressources humaines peut renforcer les inégalités existantes en matière de genre. Les femmes constituent la majorité des travailleurs dans de nombreux secteurs auxquels les accords commerciaux et sur les investissements ont donné un coup de fouet, comme les usines *maquiladora* mexicaines et les secteurs des exportations agroalimentaires dans les pays andins. (Dans les fermes d'asperges au Pérou, 72 pour cent des travailleurs sont des femmes.^{lxvi})

Les nouvelles usines créent des possibilités d'emploi et fournissent dans certains cas du travail à des femmes qui n'avaient jamais eu auparavant d'emplois rémunérés. Mais même si les salaires et les conditions de travail sont en général un tant soit peu meilleurs que ceux offerts par les usines nationalisées, il n'en demeure pas moins qu'ils peuvent être quand même déplorables et que les droits des travailleurs sont souvent ignorés.

Les salaires restent très bas et les conditions de travail sont précaires et frisent l'exploitation. Les violations des droits du travail sont chose courante et les syndicats sont souvent interdits. Dans les usines *maquiladora*, les femmes sont souvent forcées de subir un test de grossesse lorsqu'elles postulent pour un emploi. Comme l'a expliqué une mère célibataire lorsqu'une entreprise au Mexique a tenté de réduire son salaire : 'Mon superviseur m'a dit de me taire si je tenais à

mes deux enfants. Il m'a dit "Pense à ce que tu vas faire pour t'en occuper une fois que tu seras licenciée".^{lxvii}

Les employés ont des emplois précarisés, travaillent de longues heures dans de mauvaises conditions, sans avantages sociaux ou assurance maladie. Les longues heures de travail touchent plus durement les femmes et les enfants : les femmes sont forcées de travailler pour nourrir leurs enfants, et doivent s'absenter de chez elles pour de longues périodes. Une employée de crèche en Colombie, décrivant la situation des femmes travaillant dans l'industrie agroalimentaire, a raconté qu'elles amenaient leurs enfants à 4 heures du matin pour les reprendre à 10 heures du soir. Ces choix qui leur sont imposés vont à l'encontre de tous les principes selon lesquels chacun a droit à une vie de famille.^{lxviii}

En fin de compte, ces nouveaux emplois ne permettent pas aux femmes de se sortir de la pauvreté, elles et leurs familles.

Les clauses relatives au travail sont inefficaces et ne changent rien dans la réalité

Des dispositions gouvernant les modalités d'emploi apparaissent dans presque tous les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange conclus par les Etats-Unis et l'UE, mais les parties se limitent à s'engager à respecter la législation nationale du code du travail, quelles que soient ses vertus ou son champ d'application. Le code du travail national n'est pas tenu d'observer les normes de l'Organisation internationale du travail (OIT) et les investisseurs étrangers n'ont aucune obligation à respecter en la matière.

L'ALE entre les Etats-Unis et la Jordanie en est un exemple. Le gouvernement américain a défendu cet accord parce qu'il comprenait des normes à respecter en matière d'emploi et d'environnement, mais le texte de la disposition sur l'emploi n'est pas assez restrictive et exige uniquement que les parties "s'efforcent de garantir" la conformité des lois nationales avec les "droits du travail reconnus au niveau international". Par ailleurs, même ces normes complaisantes ne sont pas appliquées, bien qu'elles pourraient l'être – contrairement aux ALE subséquentement conclus avec les Etats-Unis – en vertu du mécanisme de règlement des litiges faisant partie de l'accord.

Les conditions de travail dans les usines de toute la Jordanie, y compris chez les fournisseurs de Wal-Mart, sont atroces – particulièrement pour les travailleurs immigrés. "Ils nous frappaient quand nous demandions à être payés. Durant les quatre mois de mon séjour en Jordanie, je n'ai pas reçu un centime. Lorsque nous leur demandions notre argent ou d'être mieux nourris, ils se mettaient en

colère. On nous enfermés dans une espèce de prison pendant quatre jours, sans rien à manger. Ensuite, ils nous ont forcés à rentrer au Bangladesh”, raconte Nasima Akhter, un travailleur immigré du Bangladesh de 30 ans.^{lxix}

Un accord commercial qui semble avoir amélioré les normes en matière de travail est l'Accord entre les États-Unis et le Cambodge sur le textile. Cet accord donne aux producteurs cambodgiens un plus large accès à des marchés lucratifs aux États-Unis et, en contrepartie, les producteurs cambodgiens s'engagent à respecter les normes internationales de travail dans leurs usines, sous la tutelle indépendante de l'OIT. Cette mesure prévient un détournement de la clause relative au travail à des fins de protectionnisme. En conséquence, les salaires, les conditions de travail et le respect de droits des travailleurs se sont fortement améliorés, et les investisseurs étrangers ont également bénéficié d'une hausse de productivité et la qualité, tandis que le nombre d'accidents du travail, le turnover et l'absentéisme diminuaient.^{lxx} Cependant, l'accord a échoué à faire respecter le droit d'association des travailleurs.

6 Plus vite et plus loin : libéralisation sans précédent des tarifs douaniers dans les pays en développement

C'est dans les clauses des ALE relatives aux tarifs douaniers que l'hypocrisie des pays riches est la plus frappante. Uniquement pour maintenir leur accès actuel aux marchés des pays riches, les pays en développement se voient demander de libéraliser de manière excessive leurs tarifs douaniers, en allant bien au-delà de toutes les propositions soumises à l'OMC. Il leur est demandé de supprimer la majorité – et dans certains cas l'intégralité – de leurs tarifs douaniers en matière d'agriculture et d'industrie, de geler les autres lignes tarifaires au taux en vigueur et de réduire les barrières non tarifaires. Cette libéralisation est uniquement exigée dans de nombreux cas pour maintenir leur accès actuel aux marchés des pays développés. Par ailleurs, contrairement à ce qui se passait à l'OMC, les pays industrialisés ne sont guère disposés à négocier des réductions de leurs subsides agricoles, qui entraînent le dumping de produits comme le coton, le lait et le sucre sur les marchés mondiaux, et qui touche très durement les agriculteurs des pays en développement. Ils insistent également sur le maintien de plusieurs barrières non tarifaires pour limiter l'accès aux marchés. Cela a d'immenses implications en matière de réduction de la pauvreté.

Des fermiers qui s'enfoncent dans la pauvreté

Soixante dix pour cent des personnes parmi les plus défavorisées au monde vivent en milieu rural et dépendent largement de la production alimentaire pour leurs moyens d'existence.^{lxxi} Une libéralisation trop excessive des tarifs douaniers risque de faire tomber les plus défavorisés de la corde raide, surtout si les pays du Nord persistent avec les subsides et le dumping de leurs cultures d'exportations à l'étranger.

Les APE poussent 75 des pays les plus pauvres du monde de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique à supprimer leurs tarifs douaniers pour pratiquement toutes leurs activités commerciales avec l'UE, leur principal partenaire commercial.^{lxxii} Dans leurs ALE avec les Etats-Unis, les pays d'Amérique centrale et la République dominicaine ont déjà accepté de supprimer tous leurs tarifs douaniers en matière de produits agricoles, à une seule exception : le maïs blanc.^{lxxiii} Le Pérou et la Colombie n'ont pas pu faire valoir la moindre exception en matière d'élimination de tarifs douaniers dans leurs ALE avec les Etats-Unis.

Certains ALE limitent même le droit des pays en développement à se servir des mécanismes de sauvegarde pour les produits agricoles en vue de limiter les importations face à une chute soudaine des prix, interdisant expressément l'utilisation du mécanisme qui fait partie actuellement de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture ou de tout autre accord prochainement conclu à l'OMC. En vertu du DR-CAFTA et des ALE entre les Etats-Unis, le Pérou et la Colombie, il est uniquement possible de recourir à ce mécanisme de sauvegarde qu'en cas d'augmentation des volumes, et non pas en cas de chute des prix. Cette mesure limite fortement l'efficacité du mécanisme, particulièrement au vu du faible prix des exportations agricoles américaines, fortement subventionnées. Le mécanisme ne peut pas être appliqué une fois que le tarif douanier a été complètement supprimé, et il ne peut être utilisé que pour un nombre très limité de produits.

L'impact d'une telle libéralisation des tarifs douaniers sur les moyens d'existence et la sécurité alimentaire dans les zones rurales peut être immédiat et dévastateur. Au Mexique, environ 18 millions de personnes dépendent de la production de maïs. Après l'introduction de l'ALEAN, les importations de maïs en provenance des Etats-Unis ont doublé en deux ans. Grâce en partie à une plus grande efficacité, mais également en raison du volume élevé des subsides américains, le maïs était exporté vers le Mexique à des prix inférieurs de 30 pour cent ou plus au coût de production. Les populations défavorisées vivant en milieu rural ont payé le prix fort de l'ajustement. Suite à la chute des prix du maïs, les producteurs avec de larges exploitations agricoles irriguées ont pu se reconvertir tandis que les plus pauvres n'ont pas eu d'autre alternative que d'augmenter leur production de maïs, en vue de se garantir un revenu suffisant pour satisfaire leurs besoins de base, exacerbant de ce fait la tendance à la baisse des prix.^{lxxiv}

Les autres ALE entre les pays industrialisés et les pays en développement sont actuellement en cours de négociation ou ne vont pas tarder à entrer en vigueur, mais on craint un impact similaire :

- En Afrique de l'Ouest, des évaluations d'impact publiées récemment par la Commission européenne en prévision des APE estiment que la libéralisation pourrait provoquer une vague d'importations pour un certain nombre de produits ; 16 pour cent pour les oignons, 15 pour cent pour les pommes de terre, 17 pour cent pour le bœuf et 18 pour cent pour la volaille. Etant donné que ces produits représentent une source de moyens d'existence pour de nombreux petits producteurs, cela pourrait contribuer à une recrudescence de la pauvreté.^{lxxv}

- En Amérique centrale, le riz est une denrée alimentaire importante, avec le maïs et les haricots, et représente une céréale de base dans le régime de nombreux habitants, particulièrement les plus pauvres. En vertu du DR-CAFTA, les gouvernements d'Amérique centrale ont accepté un système de quotas qui permettra d'importer beaucoup plus de riz en provenance des Etats-Unis dont le cours sera inférieur de 20 pour cent au prix de production en raison des subsides américains. On estime à 80.000 le nombre de producteurs de riz qui pourraient perdre leurs moyens d'existence.^{lxxvi}
- Les évaluations de l'impact de l'ALE entre les Etats-Unis et la Colombie montrent qu'il pourrait y avoir dans le secteur agricole une réduction de 57 pour cent des revenus et une réduction de 35 pour cent de l'emploi dans neuf secteurs agricoles.^{lxxvii}

Encadré 6 : Le coton n'est plus "l'or blanc"

Le projet d'ALE entre les Etats-Unis et le Pérou, en inondant le marché de coton américain lourdement subventionné, menace de détruire les moyens d'existence de milliers de producteurs de coton péruviens. Vingt-cinq mille producteurs américains de coton reçoivent chaque année environ 3,5 milliards de dollars de subsides ; les 30.000 producteurs de coton péruviens ne reçoivent pas de subsides et les opportunités de reconversion sont rares. Les Etats-Unis sont déjà le principal fournisseur de coton de la communauté andine. En vertu de l'ALE, le Pérou devra supprimer le tarif douanier appliqué au coton américain, et les producteurs devront faire face à une plus forte concurrence qui menacera leurs moyens d'existence.

Lily Arteaga Cabrera cultive le coton à Pisco, dans le Sud-est du Pérou. Elle se lève à 5 heures du matin pour préparer le repas de sa famille et part à 8 heures pour aller travailler dans les champs de coton jusqu'à 6 heures du soir. La culture du coton lui permet juste de nourrir sa famille. Le travail est pénible et elle est piégée dans un cycle d'endettement : elle emprunte pour planter et travaille pendant huit mois jusqu'à la récolte qui lui permettra de rembourser. "Comment allons-nous vivre maintenant ? Nous allons mourir de faim."

Son collègue Luis Chavez Valentin, originaire de la même région de production de coton, est du même avis : "Lorsque le coton subsidié américain arrivera, nous n'aurons tout simplement pas assez d'argent pour vivre. Le coton n'est plus "l'or blanc", c'est maintenant un symbole de pauvreté".

Les consommateurs : sont-ils vraiment gagnants ?

Les tenants de la libéralisation commerciale prétendent que même si les importations bon marché peuvent toucher durement certains petits producteurs, les consommateurs les plus défavorisés y gagneront. En réalité, cela dépend des moyens à la disposition du gouvernement pour réglementer le marché et garantir la concurrence.

Si le marché est dominé par quelques larges importateurs parce que la concurrence locale est pratiquement inexistante, il est possible que les importations bon marché ne profitent pas aux consommateurs. Au Honduras par exemple, les cinq principaux exportateurs contrôlent 60 pour cent du commerce du riz. Avec la réduction des tarifs douaniers pour le riz, le prix des importations a baissé de 40 pour cent entre 1994 et 2000. Néanmoins, le prix réel pour le consommateur a quant à lui augmenté de 12 pour cent entre 1994 et 2004. En Equateur, un cartel de raffineurs de sucre n'a pas répercuté la baisse des cours du sucre sur les consommateurs à la suite de la libéralisation des importations au début des années 90.^{lxxviii}

Des risques importants sont attachés à une forte dépendance des importations de produits alimentaires. La volatilité du cours des matières premières sur les marchés mondiaux, exacerbée par des changements soudains des politiques de subsides, peuvent avoir une forte incidence sur les prix payés par les consommateurs. Les cours du maïs sur les marchés mondiaux sont en train d'augmenter rapidement, poussés par la demande pour des biocarburants, et l'augmentation des subsides pour leur production. Les consommateurs mexicains, qui dépendent fortement du maïs importé depuis l'entrée en vigueur de l'ALEAN, ont manifesté après l'augmentation de 40 pour cent en trois mois du prix des tortillas, leur aliment de base. Les gouvernements sont impuissants face à ces augmentations de prix, dans la mesure où la production locale peut difficilement se substituer aux importations, du moins à court terme.^{lxxix}

Les pays industrialisés dressent des barrières pour freiner les exportations agricoles

La forte libéralisation à laquelle ont dû se soumettre les pays en développement en vertu des ALE est à sens unique. Les Etats-Unis comme l'UE n'ont concédé que très peu de terrain en ce qui concerne les tarifs douaniers dans les négociations sur les ALE, ne libéralisant que les secteurs agricoles ne concurrençant pas leurs propres producteurs.

Par exemple :

- Le Liban est un des producteurs d'huile d'olive les plus compétitifs au monde, mais 95 pour cent de l'huile d'olive vendue dans les supermarchés du monde entier provient d'Espagne, d'Italie et de Grèce. Une situation imputable au protectionnisme européen. L'UE européenne accorde chaque année 2,3 milliards de dollars de subsides à ses producteurs d'huile d'olive et a des quotas à l'importation pour les protéger de producteurs plus compétitifs. Pour cette raison, le Liban n'a obtenu que d'infimes concessions pour son huile d'olive non traitée en vertu de l'Accord d'association entre l'UE et le Liban.^{lxxx}
- Dans le cadre de l'Accord d'association UE-Jordanie, l'UE a fixé un plafond pour les importations de haricots, de tomates, de fraises, de piments doux et d'œillets en provenance de Jordanie – autant de produits pour lesquels la Jordanie est plus compétitive que l'UE. Certaines importations de produits sensibles doivent respecter un calendrier qui oblige la Jordanie à n'exporter ses produits que pendant la saison creuse des producteurs européens. Cette mesure limite fortement les possibilités d'exportations de la Jordanie dans la mesure où les quotas deviennent applicables durant une période de surproduction saisonnière, en particulier pour les concombres et les raisins.^{lxxxi}
- En vertu du DR-CAFTA, les pays d'Amérique centrale qui étaient compétitifs sur le marché du sucre espéraient élargir leur accès aux marchés américains. Même si le sucre ne représente qu'une contribution négligeable à l'économie américaine, il est protégé par des tarifs douaniers élevés, des contingents tarifaires et un prix garanti. Les extensions de quotas accordées à l'Amérique centrale dans le cadre du DR-CAFTA ne représentent qu'1 pour cent de la production américaine, et moins de trois pourcent de la production d'Amérique centrale.^{lxxxii} Seuls quelques exportateurs d'Amérique centrale en bénéficieront.

Encadré 7 : Qui sont les bénéficiaires ?

Dans certains secteurs, des entreprises basées dans des pays industrialisés détiennent une telle part de la chaîne de valeur que ce sont les pays riches qui sont quand même gagnants quand ils ouvrent leur marché agricole aux exportations des pays en développement. Jeffrey Levin, de l'Association américaine des industries alimentaires (US Association of Food Industries) a utilisé cet argument pour convaincre le gouvernement américain d'accepter les importations d'asperges dans le cadre de l'ALE entre les Etats-Unis et le Pérou :

“La grande majorité de la chaîne de valeur créée par la vente des asperges péruviennes sur ce marché reste dans ce pays (les Etats-Unis). Par exemple, en 2003, la chaîne de valeur pour les importations d'asperges fraîches en provenance du Pérou s'élevait à environ 300 millions de dollars. Environ 70 pour cent de ce chiffre est resté entre des mains américaines, notamment les transporteurs aériens, maritimes et routier, les importateurs, les ports, les entrepôts, les distributeurs, les grossistes et les détaillants. En d'autres termes, pour chaque dollar que dépense un consommateur américain pour acheter des asperges fraîches du Pérou, 70 cents restent aux Etats-Unis. Par ailleurs, sur les 30 pourcent qui reviennent au pays d'origine, un pourcentage important sert à acheter des produits américains, comme des graines et des engrais”^{lxxxiii}.

Une libéralisation poussée menace l'avenir de la production industrielle

L'histoire a montré que pour se développer, un pays a besoin de modifier la composition de ses exportations en vue de réduire sa vulnérabilité aux chocs et créer des emplois. Non seulement les pays riches exportent plus que les pays plus pauvres – mais ils exportent également des produits qui ont plus de valeur ajoutée. Tous les pays avancés comme les tigres asiatiques ont utilisé des tarifs industriels pour protéger leurs industries naissantes. Ils n'ont uniquement exposé leurs entreprises à la concurrence internationale que lorsque celles-ci ont été capables de résister à la concurrence sur les marchés internationaux.^{lxxxiv}

De nombreux ALE, y compris les APE proposés par l'UE, exigent des pays en développement la suppression de la majorité des tarifs industriels et le gel des autres tarifs. Les implications sont sérieuses. Les pays en développement n'ont pas le droit d'utiliser une politique de tarifs douaniers pour se garantir un avenir industriel, et les emplois industriels sont aussi à risques. Bien que tous les pays pauvres ne suivront probablement pas l'exemple du Japon ou des Etats-Unis, la participation de l'état est inévitablement nécessaire pour assurer le développement à long terme. Le degré et la nature de l'intervention étatique sera différente d'un pays à l'autre et ne

peuvent être décidées que par des gouvernements performants et responsabilisés et non pas imposées au travers de règles commerciales et d'investissements inéquitables.

Un accès limité pour les exportations industrielles

Tout en exigeant la rapide libéralisation des pays en développement, les pays riches maintiennent des barrières non tarifaires en vue de limiter l'accès à leurs marchés. La principale barrière est celle des "règles d'origine". Ces règles servent à déterminer si les importations provenant d'un partenaire commercial peuvent bénéficier d'un traitement préférentiel, qui dépendra du lieu d'origine des importations ou du degré de traitement des matières importées dans le pays. Ces règles ont été conçues afin d'éviter que des biens produits dans d'autres pays et exportés tout simplement dans le pays partenaire ne bénéficient de préférences commerciales.

Cependant, l'UE et les Etats-Unis ont inutilement compliqué les règles d'origine dans les ALE. A titre d'exemple, dans l'ALE entre les Etats-Unis et Singapour, plus de 240 pages sont consacrées aux règles d'origine de certains produits.^{lxxxv}

Les règles d'origine sont souvent conçues pour soutenir les industries des Etats-Unis et de l'UE. Dans l'ALEAN, les exportations de textile vers les Etats-Unis sont soumises à des règles concernant le fil d'origine. Pour les fabricants de vêtements, cela signifie qu'ils doivent acheter leurs textiles à l'intérieur de la zone de libre-échange pour bénéficier d'un accès préférentiel au marché américain, ce qui facilite la mainmise du marché par les fabricants de textile et les exportateurs de tissu américains.^{lxxxvi}

De même, dans le Pacifique, les règles d'origine de l'UE pour les importations de thon font que le poisson pour être originaire du Pacifique doit non seulement avoir été pêché dans les eaux territoriales d'un pays du Pacifique, mais aussi l'avoir été avec un thonier de l'UE ou du Pacifique. En raison du prix d'achat exorbitant des larges thoniers, ces règles encouragent les nations du Pacifique à laisser pêcher les navires de l'UE, ce qui s'apparente à subventionner la flottille de pêche de l'UE et empêche le développement de l'industrie de conserve du Pacifique, qui doit acheter son poisson au prix fort à la flottille européenne.^{lxxxvii}

7 Le temps est venu de renverser la tendance: le commerce et les investissements doivent être au service du développement

Dans les négociations Nord-Sud, l'équilibre du pouvoir penche fortement en faveur des pays riches et des grandes entreprises qui sont politiquement influentes. Rares sont les mécanismes de participation que peuvent utiliser les petites entreprises, les syndicats, les organisations non gouvernementales, les associations de femmes et les populations indigènes, dont les droits et besoins sont en grande partie ignorés.

Les pays riches se servent des accords bilatéraux et régionaux sur le commerce et les investissements pour arracher des concessions qui leur sont refusés dans les accords multilatéraux, pour lesquels il est possible aux pays en développement de s'allier pour obtenir des règles plus favorables. Les pays riches considèrent ces nouveaux accords comme des "jalons menant vers de futurs accords multilatéraux", comme l'a déclaré l'UE. En pratique, ils représentent un moyen de faire fléchir la résolution des pays en développement.

Les controverses et débats récents sur les négociations commerciales ont en majorité tourné autour de la libéralisation des tarifs douaniers, des pratiques de distorsion commerciale des pays riches et de l'espace politique dont ont besoin les pays en développement pour promouvoir la sécurité alimentaire et le développement industriel. Les politiques tarifaires sont un outil décisif pour le développement et il est facile de comprendre pourquoi les pays en développement s'opposent à la forte libéralisation préconisée par les pays riches à l'OMC et dans les ALE.

Cependant, les accords de la nouvelle génération vont bien au delà de la sphère de politique commerciale traditionnelle en imposant toute une série de règles contraignantes et nuisibles sur la propriété intellectuelle, les investissements et les services, aux vastes ramifications pour le développement et les moyens d'existence.

Les nouveaux accords sur la propriété intellectuelle réduisent l'accès des populations défavorisés à des médicaments essentiels, font monter les prix des semences et d'autres produits agricoles et les mettent hors de la portée des petits agriculteurs et rendent l'accès aux nouvelles technologies plus difficile pour les entreprises des pays en développement. Les nouvelles règles sur la libéralisation des services risquent de pousser les entreprises locales à la faillite, limitent la

concurrence et étendent le pouvoir monopolistique des grandes entreprises.

Les nouvelles règles sur les investissements des TBI et ALE ne permettent aux gouvernements des pays en développement d'exiger des entreprises étrangères qu'elles transfèrent leurs technologies, forment les travailleurs locaux ou s'approvisionnent sur le marché local. Dans de telles conditions, les investissements ne sont pas à même de créer des liens au niveau national, des emplois décents ou d'augmenter les salaires mais exacerbent en revanche les inégalités. Les chapitres consacrés aux investissements dans les accords de libre-échange et les traités bilatéraux d'investissement autorisent les investisseurs étrangers à se faire indemniser de leur manque à gagner, y compris les bénéfices anticipés, si les gouvernements modifient leur législation, même si ces réformes sont dans l'intérêt public.

L'effet global de la modification des règles est de saper la gouvernance économique, en transférant l'autorité gouvernementale à des multinationales qui dans une large mesure ne rendent de comptes à personne, et d'empêcher les pays en développement de se tailler une place de choix dans l'économie mondiale.

A long terme, personne n'a rien à gagner d'une économie mondiale qui perpétue l'injustice sociale, économique et environnementale. Afin de renverser cette tendance et de mettre le commerce et les investissements au service du développement, Oxfam est d'avis que les règles commerciales, qu'elles soient multilatérales, régionales ou bilatérales, devraient :

- Reconnaître le traitement spécial et différencié dont les pays en développement ont besoin afin d'évoluer vers le développement.
- Permettre aux pays en développement d'adopter des législations flexibles en matière de propriété intellectuelle qui utilisent pleinement les mécanismes de sauvegarde pour assurer la primauté de la santé publique et des moyens d'existence agricoles sur les droits de brevet, qui limitent le brevetage des formes de vie et protègent les savoirs traditionnels et la biodiversité.
- Exclure les services publics essentiels, comme l'éducation, la santé, l'eau et les services sanitaires des engagements de libéralisation et autoriser les gouvernements à réglementer l'entrée des investisseurs étrangers dans les secteurs des services en vue de promouvoir l'intérêt public.
- Reconnaître le droit des gouvernements à imposer des contrôles sur les investissements étrangers et des critères de résultats qui encouragent la coentreprise, les transferts de technologie et

l'approvisionnement local, ainsi que des incitations pour améliorer les pratiques de travail.

- Inclure des engagements légalement exécutoires de la part des gouvernements visant à protéger et promouvoir les normes fondamentales relatives au travail, que prescrit la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail, et des engagements à élargir ces droits aux autres travailleurs, notamment les femmes, qui travaillent dans des conditions précaires.
- Exclure des négociations les lignes des tarifs agricoles si la libéralisation risque d'affaiblir la sécurité alimentaire et les moyens d'existence ruraux, et reconnaître le droit des pays en développement à recourir à des sauvegardes permanentes avec des critères de déclenchement qui soient aussi bien basés sur le prix que sur le volume.
- Permettre aux pays en développement d'utiliser des tarifs douaniers, des subsides et d'autres mesures de soutien à leur politique industrielle et de les modifier au fil du développement de leur économie.
- Mettre en place des mécanismes pour garantir une large participation de toutes les parties prenantes au processus de négociation, avec la pleine divulgation publique des informations, notamment les conclusions des évaluations d'impact indépendantes.

Seul, un changement de la volonté politique et du déséquilibre du pouvoir qui existe tant à l'échelon national qu'international et qui caractérise actuellement les négociations commerciales pourra amener ces changements.

A l'OMC, les pays en développement ont obtenu, par leur fermeté, des règles plus équitables. Beaucoup d'entre eux sont fortement opposés aux nouvelles règles que leur imposeraient les accords bilatéraux et régionaux. Le développement de blocs régionaux parmi les pays du Sud pourrait aider à redresser l'asymétrie politique inhérente aux accords sur le commerce et les investissements, en augmentant le pouvoir de négociation des pays en développement, et pourrait devenir une pierre maîtresse dans l'édifice d'un système multilatéral plus équitable. Par exemple, le bloc sud-américain MERCOSUR a été capable de résister aux agendas de l'Union européenne et des Etats-Unis et aux règles OMC-plus proposées dans le cadre de la Zone de libre-échange des Amériques.

La démocratisation des politiques commerciales, particulièrement dans les pays en développement, pourrait transformer la dynamique

des négociations et la nature des règles qui en résultent. Même si elle est en grande partie exclue de ce processus, la société civile de nombreux pays est parvenue à remettre en cause les accords sur le commerce et les investissements et à représenter les besoins des dépossédés.

Le commerce et les investissements sont essentiels pour le développement, et il s'agit de remédier immédiatement aux déséquilibres qui caractérisent et faussent le commerce mondial et les flux d'investissements. Les accords sur le commerce et les investissements, qui sont sources d'inégalité et d'exploitation, et qui interdisent les politiques mêmes dont les pays en développement sont censés avoir besoin pour lutter contre la pauvreté, ne peuvent en aucun cas mettre le commerce et les investissements au service du développement, ou construire un monde plus sûr et plus juste.

Notes

ⁱ Discours prononcé à l' Evian Group Plenary, 'The grave crisis of globalisation: how can we regenerate the momentum?', Montreux, Suisse, 13–15 octobre 2006.

ⁱⁱ Joseph Stiglitz cité dans *La Jornada*, 19 mai 2006, <http://www.jornada.unam.mx/2006/05/19/045n1mun.php>, consulté pour la dernière fois le 3 février 2007.

ⁱⁱⁱ Ce document analyse les accords de commerce et d'investissements négociés entre pays développés et (groupes de) pays en développement. Dans la terminologie de l'OMC, de tels accords commerciaux sont classifiés comme des "accords commerciaux régionaux". Ils sont également généralement appelés accords "bilatéraux". Pour être compatibles avec les règles de l'OMC, tous les accords "régionaux" et "bilatéraux" entre pays développés et pays en développement sont nécessairement des "accords de libre-échange" puisqu'ils visent la libéralisation totale du commerce entre les parties. Voir GATT Article XXIV.

^{iv} UNCTAD (2006) 'Rapport sur l'Investissement dans le Monde 2006. L'IED en provenance des pays en développement ou en transition – Incidences sur le Développement.'

^v *Ibid.*

^{vi} PricewaterhouseCoopers (2006) 'Le monde en 2050 – Les G7 supplantés par le E7 ?'

^{vii} Voir la déclaration de Robert B. Zoellick, représentant américain au commerce, devant le Comité des Finances du Sénat américain, 5 mars 2003; Rapport Annuel de l'Office du Représentant du Commerce des Etats-Unis (2003) et l'agenda politique sur le commerce du Président des Etats-Unis, Washington DC, 2004.

^{viii} Peter Mandelson, Commissaire au commerce de l'UE, 'Bilateral Agreements In EU Trade Policy', discours à la London School Of Economics, 9 octobre 2006.

^{ix} Peter Mandelson, Commissaire au commerce de l'UE, 'Address to the European Socialist Party conference on Economic Partnership Agreements', discours devant le Parlement européen le 19 octobre 2006.

^x Les chiffres sur les pays andins calculés à partir des statistiques canadiennes, sont cités dans le rapport d'Oxfam (2006) *Le chant des Sirènes: Pourquoi les accords commerciaux régionaux ando-américains sapent-ils le développement durable et l'intégration régionale*, et les chiffres sur les pays ACP calculés à partir de la base de données de UN/CCI TradeMap, cités dans le rapport d' Oxfam (2006) 'Partenaires inégaux : Comment les Accords de Partenariat Economique (APE) UE–ACP pourraient nuire aux perspectives de développement d'un grand nombre de pays parmi les plus pauvres

^{xi} Global Economic Prospects (2005) 'Trade, regionalism and development', Banque mondiale.

-
- xii P. Sutherland *et al.* (2004) 'L'avenir de l'OMC, relever les défis institutionnels du nouveau millénaire', rapport du conseil consultatif au Directeur général Supachai Panitchpakdi, Organisation mondiale du commerce, p 23.
- xiii Voir tableau 1.
- xiv Lettre à Peter Mandelson de Hans Joachim Kiel, Ministre associé au commerce à l'industrie et au travail, Samoa, 21 décembre 2006.
- xv Sur la Colombie, voir M. E. Cortes Gamba (2006) 'Intellectual Property in the FTA: Impacts on pharmaceutical spending and access to medicines in Colombia', Mision Salud and Fundacion IFARMA. Sur la Thaïlande, voir A. Revenga, M. Over, E. Masaki, W. Peerapatanapokin, J. Gold, V. Tancharoensathien, and S. Thanprasertsuk (2006) 'The Economics of Effective AIDS Treatment: Evaluating Policy Options for Thailand', Banque mondiale. Tous deux cités dans Oxfam (2006) 'Patents versus Patients: Five Years After The Doha Declaration'. Sur le Pérou, voir Ministerio de Salud del Peru MINSA (2005) 'Impacto potencial del TLC en el acceso a medicamentos',.
- xvi Pour plus d'informations, voir G. Downes (2003) 'Implications of TRIPS For Food Security In The Majority World', Comhlamh Action Network.
- xvii Sur le Maroc, voir le rapport du Industry Functional Advisory Committee (IFAC-3) 'The US–Morocco Free Trade Agreement – The Intellectual Property Provisions', 6 avril 2004; sur les implications, voir par exemple P. Roffe (2004) 'Bilateral Agreements and a Trips+ World – The Chile–USA FTA', Quaker International Affairs Programme.
- xviii Basé sur des données fournies dans G. Traxler and S. Godoy-Avila (2004) 'Transgenic Cotton in Mexico', University of Auburn.
- xix R. Macaya (2005) 'The Economic And Social Consequences Of An Overprotection Of Intellectual Property Rights In CAFTA', National Chamber of Generic Products, Costa Rica.
- xx Voir le texte final du CAFTA-DR (Articles 15.9.9 et 15.9.10), qui placent des limites sur ce que les signataires peuvent exiger en termes de publication. Pour une analyse des implications, voir GRAIN (2006) 'FTAs Trading Away Traditional Knowledge'.
- xxi Les dispositions du DR-CAFTA mettront également un terme à la capacité du gouvernement du Costa Rica d'opposer son veto à tout brevet ou variété de plante s'il estime que cela viole sa législation en matière de diversité. Voir GRAIN (2006) 'FTAs Trading Away Traditional Knowledge'.
- xxii Pour plus d'informations, voir S. Lohr (2002) 'On intellectual property, U.S. forgets its own past', *International Herald Tribune*, 16 octobre. Egalement, R. Kozul-Wright (1995) 'The myth of Anglo-Saxon capitalism: reconstructing the history of the American state', in H.-J. Chang and R. Rowthorn (eds.), *The Role of the State in Economic Change*, Oxford: Clarendon Press, pp 81–113; H.J. Chang (2002) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, London: Anthem.

^{xxiii} Rapport de la Commission sur les droits de propriété intellectuelle, 'Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy', Londres, 2002.

^{xxiv} Sur les pays qui ont signé le Traité WIPO sur le copyright, voir OMPI <http://www.wipo.int/treaties/en/>, consulté pour la dernière fois le 3 février 2007. Sur les législations de type DMCA, voir par exemple le texte final Etats-Unis-Singapour (Article 16.4.7) qui exigent des parties de "fournir la protection légale adéquate et des remèdes légaux efficaces contre le contournement de mesures technologiques efficaces".

^{xxv} Sur les coûts estimés pour les entreprises américaines, voir le site web de la United States International Trade Administration : http://www.stopfakes.gov/sf_why.asp, consulté pour la dernière fois le 3 février 2007. Sur l'argent dépensé par la Pharmaceutical Research and Manufacturers of America en plaidoyer, voir la présentation de R. Macaya 'The Economic and Social Consequences of an Overprotection of Intellectual Property Rights in CAFTA', National Chamber of Generic Products, 20 octobre 2003 à la Chambre des Représentants des Etats-Unis.

^{xxvi} UNCTAD (2004) 'Rapport sur l'Investissement dans le Monde 2004: The Shift Towards Services'.

^{xxvii} Peter Mandelson, Commissaire au commerce de l'UE, 'Bilateral Agreements In EU Trade Policy', discours à la London School Of Economics, 9 octobre 2006.

^{xxviii} M. Roy, J. Marchetti, et H. Lim (2006) 'Services Liberalisation in the New Generation of RTAs – How Much Further Than GATS?', WTO.

^{xxix} Pour plus de détails, voir Roy *et al.* (2006), *ibid.*

^{xxx} E. Detragiache, T. Tressel, et P. Gupta (2006) 'Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence', FMI.

^{xxxi} Pour plus d'informations sur le secteur bancaire au Mexique voir J.-A. Gonzales-Anaya (2003) 'Why Have Banks Stopped Lending in Mexico Since the Peso Crisis in 1995?', Centre For Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University; CEPAL (2006) 'Competencia Bancaria En México'. Pour les chiffres cités voir 'How NAFTA Failed Mexico,' *The American Prospect*, 1 juillet 2003, <http://www.prospect.org/print/V14/7/faux-j.html>, consulté le 3 février 2007 pour la dernière fois and Federal Reserve Bank of Dallas (2002) 'Beyond the Border: Financial Globalization Manna or Menace'.

^{xxxii} Sur l'impact des réformes bancaires sur les populations rurales pauvres au Mexique, voir J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski, et S. Vaughan (2004) 'NAFTA's Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere', Carnegie Foundation.

^{xxxiii} UNCTAD (2005) 'Report On The Expert Meeting On Distributional Services'.

^{xxxiv} Pour plus d'informations, voir Roy *et al.* (2006), *op.cit.*

^{xxxv} UNCTAD (2005), *op.cit.*

^{xxxvi} Pour plus d'informations sur les liens entre libéralisation des services, supermarchés et agriculteurs des pays en développement, voir Institute for

Agriculture and Trade Policy (2005) 'The Impact Of GATS On Agriculture', et T. Reardon *et al.* (2005) 'Supermarket expansion in Latin America and Asia' in A. Regmi and M. Gehlhar 'New Directions In Global Food Markets', USDA.

xxxvii Banque mondiale (2006) 'Global Economic Prospects 2006: Economic Consequences of Remittances and Migration'.

xxxviii Banque mondiale (2006) 'At Home & Away: Expanding Job Opportunities for Pacific Islanders through Labour Mobility', p 69.

xxxix J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski et S. Vaughan (2004) 'NAFTA's Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere', Carnegie Foundation.

xl ICTSD (2006) 'Japan, Phillipines sign FTA with provisions for labour movement', dans *Bridges Weekly New Digest*, 20 septembre.

xli M. Hallward-Driemeier (2003) 'Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only A Bit And They Could Bite', Banque mondiale.

xlii UNCTAD (2006), *op.cit.*

xliii UNCTAD (2006), *op.cit.*

xliv L. E. Peterson (2004) 'Bilateral investment treaties and development policy-making', IISD.

xlv Cette tendance a débuté avec l' Article 1106 du Chapitre consacré aux investissements de l'ALEAN en 1994, et depuis lors, la plupart des accords d'investissements des Etats-Unies et de l'UE ont suivi cette tendance.

xlvi E. Braunstein (2006) 'Foreign Direct Investment, Development And Gender Equity', UNRISD.

xlvii L. E. Peterson (2006) 'South Africa's Bilateral Investment Treaties – Implications For Development and Human Rights', Friedrich Ebert Stiftung, SAIIA et IISD.

xlviii L. E. Peterson (2004), *op.cit.*

xlix Michael Casey, 'Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling', 18 juillet 2006, Dow Jones Newswires.

¹ L. E. Peterson (2004), *op.cit.*

li ICSID Case No. ARB/01/12. Azurix Corp. v. Argentine Republic, Decision on Jurisdiction, 8 décembre 2003.

lii Plus de 200 affaires sont en attente d'un arbitrage international en matière d'investissements. La majorité sera jugée au Centre international pour la résolution des conflits en matière d'investissements de la Banque mondiale et à la Commission des Nations Unies sur les règles d'arbitrage des législations commerciales. D'autres conflits ont été déposés devant la Chambre de commerce de Stockholm, la Chambre internationale de commerce et le Centre régional du Caire pour l'arbitrage commercial international.

liii Voir par exemple 'NAFTA's Powerful Little Secret: Obscure Tribunals Settle Disputes, But Go Too Far, Critics Say', New York Times, 11 mars

2003; CIEL 'Secretive Bank Tribunal Bans Public and Media Participation in Bechtel Lawsuit Over Access to Water', 12 février 2003; et 'Will UNCITRAL Become Even More Secretive?', *Investment Treaty News*, 3 septembre 2006.

^{liv} Interview avec Mark Halle, IISD.

^{lv} Michael Casey 'Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling', 18 juillet 2006, Dow Jones Newswires

^{lvi} L. E. Peterson (2003) 'International Human Rights In Bilateral Investment Treaties and in Investment Treaty Arbitration'.

^{lvii} *The Economist*, 'A Place For Capital Controls', 31 mai 2003; J. Stiglitz (2002) 'Globalization and its Discontents'.

^{lviii} Voir par exemple le texte final de l'ALE Singapour-Etats-Unis (Article 15.7 et Annex 15A). Pour une opinion, voir 'US Reports A Final Deal For Singapore Trade Pact', *New York Times*, 17 janvier 2003.

^{lix} Audition devant la Commission sur les services financiers de la Chambre des représentants américaine, 1er avril 2003.

^{lx} FAO-OIT-IUF, 'Agricultural Workers and their Contribution to Sustainable Agriculture and Rural Development', octobre 2005.

^{lxi} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

^{lxii} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

^{lxiii} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

^{lxiv} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

^{lxv} L. Zarsky et K. Gallagher (2004) 'Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy', Global Development and Environment Institute, Tufts University.

^{lxvi} Ministère péruvien de l'agriculture (1998) 'Primer Censo Nacional de Productores y Plantas Procesadoras de Espárragos', Lima, Cité dans Oxfam (2006) 'Le chant des sirènes – Pourquoi Pourquoi les accords commerciaux régionaux ando-américains sapent-ils le développement durable.

^{lxvii} ICFTU (2004) 'Behind The Brand Names – Working Conditions And Labour Rights In EPZs'.

^{lxviii} Dolan, C. S., et K. Sorby (2003) "Gender and Employment in High-Value Agriculture Industries." Agricultural and Rural Development Working Paper 7. Banque mondiale, Washington, D.C

^{lxix} 'An Ugly Side Of Free Trade: Sweatshops in Jordan', *New York Times*, 3 mai 2006.

^{lxx} S. Polaski (2004) 'Protecting Labour Rights Through Trade Agreements – An Analytical Guide', Carnegie Foundation. Pour plus de détails sur l'exemple du Cambodge, voir D. Wells (2006) 'Best Practice in the Regulation of International Labor Standards: Lessons of the US–Cambodia Textile Agreement', McMaster University.

^{lxxi} Banque mondiale et IFPRI (2005) 'Agriculture and Achieving the Millennium Development Goals'.

lxxii Pour plus d'informations, voir Oxfam (2006) 'Partenaires inégaux : Comment les Accords de Partenariat Economique (APE) UE-ACP pourraient nuire aux perspectives de développement d'un grand nombre de pays parmi les plus .

lxxiii A l'exception du Costa Rica, qui a quant à lui exempté les pommes de terre et les oignons.

lxxiv A. Nadal (2000) 'The Environmental and Social Impacts Of Economic Liberalisation Under NAFTA', rapport rédigé à la demande d'Oxfam GB et WWF International.

lxxv PricewaterhouseCoopers (2005) 'SIA Of The EU-ACP Partnership Agreements – West Africa Agro Industry'.

lxxvi Pour plus d'informations, voir Oxfam (2005) 'CAFTA Agriculture Provisions are Unfair and Threaten the Livelihoods of Central American Farmers'.

lxxvii Ministère colombien de l'agriculture et du développement rural, 'Colombian Agriculture Before the Free Trade Agreement with the United States', juillet 2004. Cité dans H. Cardenas and K. Vyborny (2005) 'A contentious US-Andean FTA – do it right or not at all', Carnegie Foundation.

lxxviii Sur le Honduras, voir Oxfam International (2004), 'A Raw Deal for Rice under DR-CAFTA', Oxford. Sur l'Equateur, voir Consumers International (2003) 'Consumer Charter for Trade', Londres.

lxxix Sur les prix du maïs, voir F. Harvey 'Biofuel growth hit by soaring price of grain' *New York Times*, 22 février 2007. Sur le prix des tortillas, Elizabeth Malkin 'Thousands in Mexico City protest rising food prices' *International Herald Tribune* 1^{février} 2007

lxxx Oxfam (2004) 'Euro-Med – Seeds Of A Raw Deal?'

lxxxi Oxfam (2005) 'Euro-Med – Ensuring A Fair Deal'.

lxxxii V. McElhinny (2005) 'DR-CAFTA Development Impact Assessment'.

lxxxiii House Committee On Ways and Means 'Written Statement on Behalf of Peruvian Asparagus Importers Association, Drexel Hill, Pennsylvania', 12 juillet 2006.

lxxxiv Pour plus d'informations, voir H.-J. Chang (2002) 'Kicking Away The Ladder – Development Strategy in Historical Perspective'.

lxxxv P. Brenton (2003) 'Rules Of Origin In FTAs' (Trade Note 4), anque mondiale.

lxxxvi E. Miller (2002) The Outlier Sectors – Areas of Non-Free Trade In NAFTA, IADB.

lxxxvii Pour plus d'informations, voir Oxfam Nouvelle-Zélande (2006) 'Fishing for a Future: The Advantages and Drawbacks of a Comprehensive Fisheries Agreement between the Pacific and the European Union'.

© Oxfam International mars 2007

Ce document a été rédigé par Emily Jones. Oxfam remercie Amy Barry, Simon Ticehurst, Mark Fried, Marita Hutjes, Duncan Green, Celine Charvariat, Tasneem Clarke et de nombreux autres collègues d'Oxfam International pour leur assistance dans sa réalisation. Il fait partie d'une série de documents visant à contribuer au débat public sur les questions de développement et de politique humanitaire.

Le texte peut être utilisé librement à des fins de campagne, d'éducation et de recherche moyennant mention complet de la source. Le détenteur des droits demande que toute utilisation lui soit notifiée à des fins d'évaluation. Pour copie dans toute autre circonstance, réutilisation dans d'autres publications, traduction ou adaptation, une permission doit être accordée et des frais peuvent être demandés. Courriel: publish@oxfam.org.uk.

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter advocacy@oxfaminternational.org.

Oxfam International est une confédération de 13 organisations qui travaillent ensemble dans plus de 100 pays pour trouver des solutions durables à la pauvreté et l'injustice: Oxfam Amérique, Oxfam Allemagne, Oxfam Australie, Oxfam-en-Belgique, Oxfam Canada, Oxfam France – Agir Ici, Oxfam Grande-Bretagne, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (Espagne), Oxfam Irlande, Novib Oxfam Pays-Bas, Oxfam Nouvelle Zélande et Oxfam Québec. N'hésitez pas à appeler ou écrire aux agences listées ci-dessous pour toute information complémentaire. Vous pouvez également vous rendre sur: www.oxfam.org/fr.

<p>Oxfam Amérique 226 Causeway Street, Floor 5, Boston, MA 02114-2206, USA Tel: +1.617.482.1211 E-mail: info@oxfamamerica.org www.oxfamamerica.org</p>	<p>Oxfam Hong Kong 17/fl., China United Centre, 28 Marble Road, North Point, Hong Kong Tel: +852.2520.2525 E-mail: info@oxfam.org.hk www.oxfam.org.hk</p>
<p>Oxfam Australie 156 George St., Fitzroy, Victoria 3065, Australia Tel: +61.3.9289.9444 E-mail: enquire@oxfam.org.au www.oxfam.org.au</p>	<p>Intermón Oxfam (Espagne) Roger de Llúria 15, 08010, Barcelona, Spain Tel: +34.902.330.331 E-mail: info@intermonoxfam.org www.intermonoxfam.org</p>
<p>Oxfam-en-Belgique Rue des Quatre Vents 60, 1080 Bruxelles, Belgique Tel: +32.2.501.6700 E-mail: oxfamsol@oxfamsol.be www.oxfamsol.be</p>	<p>Oxfam Irlande Dublin Office, 9 Burgh Quay, Dublin 2, Ireland Tel: +353.1.672.7662 Belfast Office, 115 North St, Belfast BT1 1ND, UK Tel: +44.28.9023.0220 E-mail: communications@oxfamireland.org www.oxfamireland.org</p>
<p>Oxfam Canada 250 City Centre Ave, Suite 400, Ottawa, Ontario, K1R 6K7, Canada Tel: +1.613.237.5236 E-mail: info@oxfam.ca www.oxfam.ca</p>	<p>Oxfam Nouvelle Zélande PO Box 68357, Auckland 1145, New Zealand Tel: +64.9.355.6500 (Toll-free 0800 400 666) E-mail: oxfam@oxfam.org.nz www.oxfam.org.nz</p>
<p>Oxfam France - Agir ici 104 rue Oberkampf, 75011 Paris, France Tel: + 33 1 56 98 24 40. E-mail: info@oxfamfrance.org www.oxfamfrance.org</p>	<p>Oxfam Novib (Pays-Bas) Mauritskade 9, Postbus 30919, 2500 GX, The Hague, The Netherlands Tel: +31.70.342.1621 E-mail: info@oxfamnovib.nl www.oxfamnovib.nl</p>
<p>Oxfam Allemagne Greifswalder Str. 33a, 10405 Berlin, Germany Tel: +49.30.428.50621 E-mail: info@oxfam.de www.oxfam.de</p>	<p>Oxfam Québec 2330 rue Notre Dame Ouest, bureau 200, Montréal, Quebec, H3J 2Y2, Canada Tel: +1.514.937.1614 E-mail: info@oxfam.qc.ca www.oxfam.qc.ca</p>
<p>Oxfam GB Oxfam House, John Smith Drive, Cowley, Oxford, OX4 2JY, UK Tel: +44 (0)1865.473727 E-mail: enquiries@oxfam.org.uk www.oxfam.org.uk</p>	

Secrétariat d'Oxfam International : Suite 20, 266 Banbury Road, Oxford, OX2 7DL, UK
Tel: +44.(0)1865.339100. Email: information@oxfaminternational.org. Web site: www.oxfam.org

Bureaux de plaidoyer d'Oxfam International : E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

Washington: 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036, USA Tel: 1.202.496.1170.

Brussels: 22 rue de Commerce, 1000 Brussels, Belgium Tel: +322.502.0391.

Geneva: 15 rue des Savoises, 1205 Geneva, Switzerland Tel: +41.22.321.2371.

New York: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, New York, NY 10017, USA Tel: +1.212.687.2091.

Organisations liées à Oxfam. Les organisations suivantes sont liées à Oxfam international:

Oxfam Japon Maruko bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokyo 110-0015, Japan

Tel: + 81.3.3834.1556. E-mail: info@oxfam.jp Web site: www.oxfam.jp

Oxfam Inde B55, First Floor, Shivalik, New Delhi, 1100-17, India

Tel: + 91.11.26693 763. E-mail: info@oxfamint.org.in Web site: www.oxfamint.org.in

Membres observateurs d'Oxfam. Les organisations suivantes sont actuellement membres observateurs d'Oxfam international et travaillent vers une possible adhésion totale:

Fundación Rostros y Voces (México) Alabama No. 105 (esquina con Missouri), Col. Nápoles, C.P. 03810 México, D.F.

Tel/Fax: + 52 55 687 3002. E-mail: comunicacion@rostrosyvoces.org

Web site: www.rostrosyvoces.org