

---

**Les Transnationales  
et leurs groupes  
de lobbying ...  
sous contrôle social!**

Ann Doherty  
Denis Horman  
Octobre 1999



# SOMMAIRE

|  |           |
|--|-----------|
| <i>Avant-propos</i>  | 3         |
| <b><i>Les Transnationales et leurs groupes de lobbying (Ann Doherty)</i></b>                 | <b>5</b>  |
| <b>INTRODUCTION</b>  | <b>5</b>  |
| <b>I. LA FABRICATION D'UNE IMAGE</b>   | <b>7</b>  |
| a. Aux Etats-Unis  | 7         |
| b. A Bruxelles   | 9         |
| <b>II. LES GROUPES DE LOBBYING D'ENTREPRISE EN AMERIQUE DU NORD</b>                          | <b>10</b> |
| <b>III. LA TABLE RONDE EUROPEENNE DES INDUSTRIELS</b>  | <b>11</b> |
| a. Le marché unique  | 11        |
| b. Les nouvelles infrastructures   | 12        |
| c. Union monétaire   | 12        |
| d. Delors et le Livre blanc  | 13        |
| e. Les nouvelles priorités de l'ERT  | 13        |
| <b>IV. LES COALITIONS D'ENTREPRISES MONDIALES ET SUPRAREGIONALES</b>                         | <b>14</b> |
| <b>V. LES DIEUX DU CLIMAT...</b>   | <b>16</b> |
| <b>VI. DESTRUCTEURS DU CLIMAT</b>  | <b>17</b> |
| <b>VII. L'AMI, IDEAL REVE DES ENTREPRISES</b>  | <b>19</b> |
| a. Le chorus des entreprises   | 19        |
| b. Aveuglés par le succès  | 20        |
| <b>VIII. EPILOGUE</b>  | <b>22</b> |
| <br>   |           |
| <b><i>Défataliser le néolibéralisme (Denis Horman)</i></b>                                   | <b>25</b> |
| <br>   |           |
| La commission européenne   | 25        |
| A l'échelle mondiale   | 26        |
| Défataliser le néolibéralisme  | 28        |
| Les sociétés transnationales et les institutions politiques sous contrôle social et citoyen! | 30        |

## Avant-propos

Tout se passe « comme si » une bande de comploteurs manipulait l'économie mondiale et les Etats dans le sens d'un néolibéralisme sans pitié. Nous savons que cette bande de comploteurs n'existe pas, mais qu'à des niveaux divers, dans des endroits et institutions multiples, des intellectuels mêlés à des hommes d'affaires oeuvrent à défendre et à mettre en pratique les idéologies néolibérales. Certains de ces groupes s'attellent à faire avancer, dans les décisions économiques et politiques, les intérêts bien concrets des firmes qui les emploient: c'est ce qu'on appelle les « lobbies ». D'autres groupes, moins liés directement à des intérêts corporatistes ou individuels, s'efforcent, éventuellement d'une manière légitimée, de faire triompher des décisions favorables à l'ensemble du patronat et des capitalistes. D'autres groupes enfin mènent la bataille des idées néolibérales et se font rencontrer tous ceux qui croient que le règne du marché est la meilleure chose qui puisse arriver à l'humanité.

Il y a donc tout un éventail qui va du lobbying pur et simple à la représentation officialisée du patronat (au niveau mondial, la Chambre de Commerce et d'Industrie, au niveau européen, l'Unice), en passant par toutes espèces de sociétés, de forums et lieux de concertation.

Le phénomène du lobbying a pris une extraordinaire expansion ces 15 dernières années. C'est en particulier le cas des groupes de lobbying des sociétés transnationales.

Ann Doherty du CEO nous en donne, dans la contribution ci-jointe, une preuve convaincante: « Organisés à chaque échelon, du national au mondial, et focalisés sur des secteurs et des domaines diversifiés, les groupes de lobbying des entreprises utilisent un large éventail de discours et de méthodes en vue d'influencer les décideurs à tous les niveaux ».

Au-delà des groupes de lobbying des entreprises, existent également, depuis de nombreuses années, des organisations qui se présentent volontiers comme des forums de réflexion, mais qui, en fait, doivent être appréhendées comme des vecteurs privilégiés de l'activisme politique de certains intellectuels, économistes, journalistes...en faveur du néolibéralisme. Le néolibéralisme naît après la seconde guerre mondiale, en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord. Il traduit une réaction théorique et politique véhémement contre l'interventionnisme étatique et l'Etat social (Welfare State).

Le lobbying exprime une conception particulière de l'organisation du pouvoir et de ses rapports avec les différents acteurs, sociaux, économiques ou politiques. Il pose la question de l'organisation et de l'intervention du citoyen dans les affaires de la "cité".

Ann Doherty est chargée de recherche au Corporate European Observatory.

L'Observatoire Européen des Entreprises est un groupe de recherche et d'action sur le pouvoir économique et politique des sociétés transnationales.

L'équipe du CEO est également activement impliquée dans des mouvements sociaux tels que les Amis de la terre International, les Ecologistes en Action, Vers une Europe Différente, etc. Le CEO collabore également avec le Transnational Institute à Amsterdam.

**Denis Horman**  
**Chargé de recherche au GRESEA**



# Les Transnationales et leurs groupes de lobbying

*Ann Doherty  
Corporate European Observatory, Amsterdam*

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

David Rockefeller, PDG de la Chase Manhattan Bank (1).

## INTRODUCTION

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

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

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

Pendant les décennies de croissance économique soutenue qui ont suivi la seconde guerre mondiale, de grandes et puissantes sociétés sont apparues aux Etats-Unis, en Europe et au Japon. Alors qu'au début, celles-ci ont principalement produit pour -et contrôlé- leurs marchés intérieurs respectifs, elles prennent aujourd'hui une orientation de plus en plus internationale. Le grand tournant s'est produit dans les années 1980, lorsque les sociétés les plus importantes ont, pour la plupart, cessé de se concentrer aux échelons national ou régional en vue de se muer en acteurs mondiaux.

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

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

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

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

## I. LA FABRICATION D'UNE IMAGE

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

### a. Aux Etats-Unis

Les sociétés basées aux Etats-Unis se sont placées en tête du développement de ces tactiques de pression. Depuis les années 1970, elles ont, selon la formule de l'économiste David Korten, "mobilisé leurs ressources politiques communes afin de s'assurer du contrôle des agendas politiques et culturels" (3). Les méthodes utilisées vont bien au-delà des formes les plus connues et directes d'achat du pouvoir, à savoir les dons massifs des sociétés desquels dépendent tant le Parti républicain que le Parti démocrate.

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

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

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

Les tactiques utilisées vont des campagnes "anti-publicité" au sabotage d'initiatives écologistes et progressistes liées à la santé et considérées comme hostiles aux entreprises. Notons également l'encouragement délibéré à la désinformation scientifique et le recours

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

Plus encore, l'industrie des RP a fortement contribué à créer de puissants "fronts" d'entreprises, bien financés et destinés à intervenir sur des questions allant de l'alimentation et des produits chimiques aux changements climatiques et à la destruction des déchets toxiques. Consumer Alert, un autre groupe "frontiste", parrainé par les milieux d'affaires, combat les réglementations gouvernementales sur la sécurité des produits. L'American Council on Science and Health est largement financé par l'industrie chimique et le géant des RP Burson-Marsteller a créé l'"Alliance nationale des fumeurs" pour le compte de la firme... Philip Morris. Les groupes de coalition anti-écologiques, tels que la Global Climate Coalition et la National Wetlands Coalition, ont été créés par le biais d'alliances entre entreprises de RP et d'autres industries dépendantes de combustibles fossiles et orientées vers le développement.

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

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



## **b. A Bruxelles**

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

Plus de 15.000 lobbyistes travaillent aujourd'hui à Bruxelles où leurs effectifs ont doublé au cours des cinq dernières années (9). Bien que dans l'UE, des types de financement aussi abominables que celui du Comité d'action politique (PAC) américain -qui consacre le libre transfert d'argent des entreprises aux hommes politiques- ne soient pas légaux, des témoins bien placés affirment que de l'argent s'échange sous les tables à Bruxelles.

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

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

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

## II. LES GROUPES DE LOBBYING D'ENTREPRISE EN AMERIQUE DU NORD

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

La Business Roundtable (BRT) est l'une des plus anciennes et des plus efficaces organisations politiques des Etats-Unis. Ce regroupement de 200 PDG et autres chefs d'entreprise inclut 42 des plus grandes STN du pays (14). Dans ses incessantes campagnes pour l'Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA), au début des années 1990, la BRT a fait un usage efficace de l'accès privilégié dont bénéficiaient ses membres, par exemple en obtenant d'être représentée au sein de commissions consultatives gouvernementales américaines, comme celle relevant du Représentant au Commerce des Etats-Unis. La Roundtable a également présidé à l'organisation de la coalition USA-NAFTA, qui se targue de représenter une large base aux Etats-Unis et bombarde les médias américains du fallacieux message selon lequel l'ALENA garantirait l'emploi et la croissance. Misant sur le succès qu'a représenté la promulgation de l'ALENA, la BRT s'est montrée active dans la promotion d'autres "ensembles" internationaux en matière de commerce et d'investissement, y compris le GATT, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI).

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

### III. LA TABLE RONDE EUROPEENNE DES INDUSTRIELS

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

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

Du fait de l'influence économique et politique de ses firmes-membres, l'ERT a pu être à l'origine d'une forme unique de lobbying au niveau européen. Contrastant avec d'autres groupes de lobbying, tant industriels que non industriels, l'ERT a cultivé des relations personnelles entre des dirigeants d'affaires de haut niveau et des commissaires européens. Ces relations ont été solidifiées par diverses rencontres et dîners privés. Un véritable réseau de "vieux copains" a été créé, où les capitaines d'industrie jouaient un rôle prééminent dans divers groupes de travail et organes consultatifs européens. Certains des commissaires européens les plus influents (19) ont leurs racines dans le secteur privé et y retournent souvent après avoir accompli leurs mandats.

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

#### **a. Le marché unique**

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

L'on retrouve, derrière ce premier -et rapide- succès, l'intensive stratégie de lobbying de l'ERT, qui visait à convaincre les gouvernements des Etats-membres de l'UE qu'un marché intérieur unifié -renforçant la compétitivité de l'industrie européenne face à ses rivaux, le Japon et les Etats-Unis- était la seule manière de sortir de la crise économique. En accord

avec le secrétaire général de l'ERT, Keith Richardson, "Wisse Dekker et Philips en ont fait leur principale priorité pour quatre ans. Ayant à l'esprit que lorsqu'elle fut lancée pour la première fois, les gouvernements n'y étaient pas très favorables, nous avons beaucoup aidé à la faire passer" (20).

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

## **b. Les nouvelles infrastructures**

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

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

## **c. Union monétaire**

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

Cependant, la principale action qui prépara le terrain à l'UME ne fut pas l'oeuvre de l'ERT, mais plutôt celle de l'Association pour l'Union monétaire de l'Europe (AUME). L'AUME fut fondée en 1987 par six STN, dont chacune était également représentée à l'ERT, et fut financée par la Commission européenne. Elle organise des rencontres officielles partout en Europe en vue de préparer le terrain à la monnaie unique, publie des rapports qui font écho à ceux qu'édite la Commission et vice versa et est régulièrement consultée par les décideurs de Bruxelles. Avec la monnaie unique, étendard de la domination des entreprises sur l'Union européenne, il faut s'attendre à une augmentation énorme des pressions concurrentielles au

sein de l'UE. Avec l'abandon de la flexibilité du taux de change et des politiques monétaires et macroéconomiques contrôlées par la Banque centrale européenne, les régions ne peuvent désormais que s'adapter à ces pressions, en améliorant leur compétitivité en termes de salaires, de normes de travail (?) et d'autres réglementations. Pour les grandes entreprises, voilà qui crée un terrain de jeu idéal.

#### **d. *Delors et le Livre blanc***

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

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

#### **e. *Les nouvelles priorités de l'ERT***

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

#### IV. LES COALITIONS D'ENTREPRISES MONDIALES ET SUPRAREGIONALES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## V. LES DIEUX DU CLIMAT...

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

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

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

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



## VI. DESTRUCTEURS DU CLIMAT

Malgré le verdict, non controversé, des 2.500 scientifiques du *Groupe intergouvernemental d'experts pour l'étude du changement climatique*, selon lequel les comportements humains entraînent un réchauffement de la planète, il s'est avéré extrêmement difficile d'arriver à un accord sur des mesures fermes en vue de combattre le changement climatique. Le stupéfiant déploiement de campagnes -se chiffrant à des millions de dollars- menées par les industries et le travail de lobbying entamé par diverses coalitions de puissantes entreprises pétrolières, automobiles, minières et chimiques -appuyées par une industrie des RP toujours plus vigoureuse-, ont certainement compté parmi les causes principales de ces difficultés. Ajoutons que le protocole de Kyoto a institutionnalisé certains mécanismes fort attrayants pour l'industrie du Nord. Primo, les permis d'émission commercialisables permettent aux entreprises prospères d'acheter le droit de polluer. Secundo, la mise en oeuvre conjointe permet aux pays qui investissent dans les réductions d'émission de pays tiers d'obtenir des "crédits" pour leurs propres quotas d'émission.

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

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

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

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

sont avérées particulièrement hypocrites dans le cas du *WBCSD*. En effet, alors qu'il se targue d'être le porte-parole par excellence des efforts des milieux industriels en vue d'assurer un avenir durable, le *WBCSD* regroupe nombre des firmes que l'on retrouve dans les principaux groupes de lobbying et qui n'affichent aucune prétention écologique.

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

## VII. L'AMI, IDEAL REVE DES ENTREPRISES

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

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

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

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

### a. *Le chorus des entreprises*

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

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

Ces intrusions directes dans le processus de négociation de l'OCDE s'accompagnent de la part des entreprises d'un travail de lobbying au niveau national. L'*US Council for International Business*, par exemple, annonce fièrement avoir "régulièrement des réunions avec les négociateurs US, immédiatement avant et après chaque session de négociation de l'AMI" (32). Aux Etats-Unis, une requête d'"accès à l'information" a révélé un échange d'opinions très intensif entre les négociateurs américains et l'industrie bien avant que des groupes de

citoyens aient été mis au courant de l'AMI. Une coopération similaire entre industriels et négociateurs nationaux a lieu dans bien d'autres pays membres de l'OCDE. Aux Pays-Bas, par exemple, les liens -traditionnellement étroits- entre les milieux industriels et les ministères de l'industrie et du commerce ont été exploités au maximum de leurs potentialités. Et les pressions que les négociateurs néerlandais de l'AMI ont exercées sur les Etats-Unis, pour que les subsides à la recherche et au développement (R&D) soient rendus totalement disponibles aux entreprises non-américaines, résultèrent directement d'un travail de lobbying mené par la STN Philips, basée aux Pays-Bas, en vue d'accéder à ces subventions (33).

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

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

## **b. Aveuglés par le succès**

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

En révélant le parti pris d'un traité extrêmement favorable aux intérêts des investisseurs et le caractère exclusif du déroulement des négociations (les pays non membres de l'OCDE ne peuvent y avoir qu'un statut d'observateur), cette fuite a provoqué l'indignation générale. Elle a entraîné la formation à travers le monde d'une coalition, large et fort diversifiée, d'intérêts et de mouvements de citoyens qui a émis de sévères critiques contre l'AMI.

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

A la réunion ministérielle de l'OCDE d'avril 1998, les négociations ont été suspendues pour une durée de six mois, suite à l'impasse dans laquelle elles avaient abouti du fait des conflits d'intérêt entre gouvernements nationaux.

Il n'est pas évident que l'on pourra colmater les sérieuses brèches du projet, ni certain que les entreprises lui conserveront un appui sans faille. Les groupes d'intérêts des entreprises se sont déjà mis à explorer d'autres voies susceptibles de mener à un traité mondial sur les investissements qui corresponde à leurs intérêts au sein d'autres forums comme la CNUCED ou encore auprès d'institutions fondamentalement non démocratiques comme l'OMC et le FMI.

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

## VIII. EPILOGUE

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

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

Un premier pas vers le changement serait d'étaler au grand jour les dimensions de l'influence politique déployée par les entreprises et par les institutions financières privées et de les amener à devoir en rendre publiquement compte. Ceci exigerait diverses mesures, telles que l'obligation de faire rapport de leurs activités politiques, l'enregistrement des lobbyistes, la transparence quant aux dons politiques etc. De telles mesures pourraient aussi catalyser le débat qui s'impose quant à la légitimité de l'implication des entreprises dans le politique. Comme l'a souligné Adam Smith, la légitimité des agissements des associations d'entreprises dans l'arène politique doit être sujette à question en toutes circonstances, car ils tendent à mener à la subversion de la démocratie.

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

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

Cela pourrait se faire de diverses manières.

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

En obligeant les entreprises à développer sur place leurs activités commerciales -"site-here-to-sell-here"- et à réinvestir localement.

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

En imposant des "casse-vitesse" aux mouvements de capitaux (comme des taxes sur l'investissement étranger direct et la taxe Tobin).

En créant des systèmes locaux de crédit et plus encore...

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

## **NOTES**

- (1) Cité par Tony Clarke, "Silent Coup. Confronting the Big Business Takeover of Canada", Canadian Centre for Policy Alternatives, 1997
- (2) Cf. e.a. Patricia Horn, "Paying to lose our jobs", in "Corporations are Gonna Get your Mama", édité par Kevin Danaher, Global Exchange, 1996
- (3) David C. Korten, "When Corporations Rule the World", Kumarian Press/Berrett-Koehler Publishers, 1995
- (4) John Stauber & Sheldon Rampton, "Toxic Sludge is Good for You! Lies, Damn Lies and the Public Relations Industry", Common Courage Press, 1995
- (5) Sharon Beder, "Global Spin: The Corporate Assault on Environmentalism", Green Books, 1997
- (6) Ibid.
- (7) William Greider, "Citizen GE", in Jerry Mander & Edward Goldsmith, "The Case Against the Global Economy - and for a Turn Towards the Local", Sierra Club Books, 1997
- (8) Ibid.
- (9) "Lobbyists Swarm to Europe's Washington DC, The European, 15-21 juin 1998, p.10
- (10) Shandwick Annual Report, 1996
- (11) Ibid.
- (12) Ibid.
- (13) Cf. Sharon Beder, op.cit.
- (14) Cf. David C. Korten, op.cit.
- (15) Cf. Tony Clarke, op.cit.
- (16) Ibid.
- (17) "Europe, Inc. - Dangerous Liaisons Between EU Institutions and Industry", Corporate Europe Observatory, 1997
- (18) Ibid.
- (19) La Direction générale à l'Industrie et au marché unique, par exemple, tend à avoir plus d'influence que celles des Affaires sociales ou de l'Environnement
- (20) Notre interview de Keith Richardson, Bruxelles, 21 février 1997
- (21) Cf. David C. Korten, op.cit.
- (22) Cf. Tony Clarke, op.cit.
- (23) "Die Globalisierung Verlangt eine Kraftigere Stimme der Wirtschaft", Frankfurter Allgemeine, 12 février 1997, p.13
- (24) "United Nations Under Siege", Corporate Europe Observer, Corporate Europe Observatory, avril 1998
- (25) Voir aussi "TABD - Tiptoeing Towards a Transatlantic Market", Corporate Europe Observer, avril 1998
- (26) Elisa Peter, "Corporate criminals at the APEC summit", SEEDlinks, A SEED, juin 1998
- (27) Le protocole a été signé par 171 nations. 39 nations industrialisées ont accepté, en tant que groupe, de réduire leurs émissions de 5,2% par rapport aux niveaux de 1990. L'accord comprend des objectifs de réduction particuliers: de 8% pour l'Union européenne en tant qu'ensemble, de 7% pour les Etats-Unis et de 6% pour le Japon, tandis que certains autres pays, comme l'Australie, sont autorisés à accroître leurs émissions
- (28) "Ozone Action", mars 1998
- (29) "Climate Change: An ERT Report on Positive Action", ERT, 1997
- (30) World Investment Report 1994
- (31) USCIB Investment Committee, site Internet USCIB
- (32) Ibid.
- (33) Source officielle confidentielle



# Défataliser le néolibéralisme

*Denis Horman*  
**GRESEA**

Après 33 ans de service à la Commission européenne, Charles Caporale raconte en toute franchise comment il a accepté en guise de retraite de représenter PSA-Peugeot à Bruxelles: « J'ai bien réfléchi avant de prendre ce poste, mais le challenge m'a plu. Cela ne me pose pas de problèmes déontologiques, car je n'ai jamais travaillé sur aucun des problèmes que j'ai à traiter dans le cadre de mes fonctions actuelles. Il faut savoir que la Commission n'intervient dans un domaine qu'après s'être entretenue de sa propre initiative avec toutes les personnes concernées. Mes anciens collègues ne consultent souvent pour me demander quel serait le point de vue de PSA sur tel ou tel dossier »<sup>1</sup>.

Ce témoignage illustre l'impact des groupes de lobbying d'entreprise sur les institutions européennes. Les entreprises s'arrachent les fonctionnaires communautaires auxquels elles proposent des ponts d'or.

La commission européenne

Le nerf de la guerre, pour les lobbies, c'est la Commission. Si le Conseil est bien l'organe suprême de décision politique, ce sont les services de la Commission qui élaborent les projets de directives et de règlements, avant qu'ils ne parviennent sur la table du Conseil des chefs d'Etats et de gouvernements de l'Union européenne.

Plus de 15 000 lobbyistes d'entreprises travaillent aujourd'hui à Bruxelles, où leurs effectifs ont doublé au cours des cinq dernières années<sup>2</sup>.

Avec « l'Acte Unique », signé en 1985 et la décision politique de créer un grand marché intérieur, l'environnement a considérablement changé pour les entreprises.

« Avant 1986, souligne le représentant d'Elf Aquitaine à Bruxelles, il suffisait pour une entreprise de faire pression auprès de son gouvernement pour qu'il s'oppose à une réglementation (...). Avec l'achèvement du marché intérieur, plus de 80% des décisions prises à Bruxelles concernent désormais notre groupe »<sup>3</sup>.

La règle numéro un pour le lobbyiste est d'être informé le plus tôt possible des réglementations et textes communautaires en gestation et d'agir le plus en amont possible du processus de décision, si possible au moment où le fonctionnaire de base commence à rédiger les grandes lignes du texte.

Le terrain est ouvert. « Nous ne demandons qu'à rencontrer les lobbyistes, à les écouter, à entendre leurs arguments, car nous manquons cruellement de temps et d'informations », explique un fonctionnaire de la Commission. Cette position est partagée par la quasi-totalité des fonctionnaires européens<sup>4</sup>.

Si la pénétration des institutions européennes par les firmes transnationales s'exerce avant tout par la **Table Ronde Européenne des Industriels (TREI ou ERT en anglais)**, la porte de la Commission européenne est également grande ouverte aux représentants de **l'Union des confédérations des industries et des employeurs d'Europe (UNICE)**. Contrairement à l'ERT qui préfère agir dans l'ombre, l'UNICE n'est pas un groupe de lobbying au sens strict du terme. C'est un interlocuteur officiel de la Commission, au même titre que la Confédération européenne des syndicats (CES).

« La Communauté et les Etats membres veillent à ce que les conditions nécessaires à la compétitivité de l'industrie de la Communauté soient assurées », proclame l'article 130 du

traité de Maastricht. Voilà qui, pour l'UNICE, est d'une importance primordiale. Les patrons veulent bien être « européens »...dans la mesure où cette Europe-là est prête à favoriser la sacro-sainte compétitivité, par les voies connues de la déréglementation et de la flexibilité. « Longtemps, on n'a pas pris au sérieux cette notion de compétitivité. Désormais, on se réveille, mais il faut faire beaucoup mieux », insiste M. Christophe de Callatay, directeur de la communication à l'UNICE<sup>5</sup>.

Soucieux de compétitivité, l'UNICE s'active à Bruxelles pour que les revendications syndicales ne se transforment pas en législations. « Il y a d'innombrables occasions où nous avons pu, soit infléchir, soit faire annuler des directives en projet », se flatte l'UNICE<sup>6</sup>.

## A l'échelle mondiale

Comme l'a développé Ann Doherty, à l'échelle mondiale, nous connaissons, à côté des groupes de lobbying d'entreprises, des structures mixtes entreprises-Etats, institutions politiques.

Les deux exemples suivants montrent l'influence parfois déterminante des groupes de lobbying patronaux sur les décisions gouvernementales.

Initiative conjointe de la Commission européenne et du Ministère américain du commerce, le **Transatlantic Business Dialogue -TABD-** est un organe consultatif de la Commission, créé en 1995 et comprenant les PDG de plus de 100 grandes sociétés de la triade (US, Europe, Japon). Le TABD a tenu une de ses dernières réunions en novembre 1998 pour accélérer les négociations du Nouveau partenariat Economique Transnational, le PET.

Les négociations du PET sont encore plus opaques que ne l'étaient celles de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI). Il s'agit d'une série d'accords, d'arrangements visant à instaurer entre l'Union européenne et les Etats-Unis une zone de libre-échange, en faisant disparaître à court terme toutes les barrières dites techniques. Il s'agit en fait d'imposer de facto le droit de commercialisation automatique dans l'Union européenne de tous les produits et services américains. Le PET, tout comme l'AMI, prévoit de renforcer les protections accordées aux investissements à l'étranger. Quant aux conventions collectives et au droit du travail, ils sont particulièrement menacés et laissés à l'appréciation des entreprises, la Commission européenne reconnaissant « que les codes de conduite facultatifs (des entreprises) constituent un outil efficace pour renforcer la capacité des milieux d'affaires d'améliorer les conditions de travail dans le monde entier » (sic)<sup>7</sup>.

La manière dont l'**Accord multilatéral sur l'investissement (AMI)** a été élaboré en est une autre illustration.

L'édition 1996 du rapport annuel de la CNUCED sur l'investissement international et les Sociétés Transnationales, (World Investment Report), nous apporte une preuve manifeste de l'influence décisive des groupes de lobbying d'entreprise dans l'élaboration du projet « AMI ».

En effet, dans ce Rapport, on trouve un long chapitre intitulé: « Vers un accord multilatéral sur l'investissement? ».

Ce chapitre présente un encadré intéressant portant le titre : « Ce que les milieux d'affaires entendent par des règles « fortes »<sup>8</sup>. Ces règles sont au nombre de sept et leur intitulé montre la similitude entre les « revendications » des grands groupes industriels et financiers et le contenu du projet « AMI » (Accord Multilatéral sur l'Investissement), préparé par le groupe de négociation à l'OCDE.

Les sept règles « fortes » sont: un statut juridique et contraignant pour les Etats signataires; l'irréversibilité des mesures de libéralisation avec « effet de loquet »; des

mécanismes juridictionnels forts avec accès direct des entreprises; la définition de l'investissement fondée sur la catégorie juridique d'actif; le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée combinés; l'abolition des obligations de résultat imposées aux investisseurs; la limitation au maximum du nombre des exceptions et des réserves, dont la présence peut « affaiblir » un texte.

Les rédacteurs de World Investment Report nous fournissent les sources qu'ils ont utilisées pour établir leur encadré. On y trouve une référence du United States Committee on International Business (USCIB). On y trouve également une référence de la Chambre de commerce international et deux émanant du Business and Industry Advisory Committee (BIAC), qui n'est autre que l'instance officielle de lobbying des groupes industriels et financiers au sein de l'OCDE. On aurait pu y trouver également des documents préparés à la demande du lobby central des groupes européens, la Table ronde des industriels européens.

Derrière les instances citées, auxquelles il faudrait ajouter l'association internationale du patronat japonais, on trouve des dizaines de « boîtes à penser » (« Thinks tanks »), de revues, de journaux, de programmes radio et de télévision, qui bénéficient de sommes importantes provenant de sources privées.

Les objectifs des entreprises occupent également une place essentielle dans l'ordre du jour d'une série de forums réunissant les élites internationales.

Réinvoquons le **Forum économique mondial**, qui tient ses réunions annuelles à Davos, en Suisse. C'est un forum de première importance pour une stratégie visant à fabriquer le consensus des élites.

A sa naissance en 1971, sous le nom de European Management Forum, Davos se voulait berceau d'initiatives sur le Vieux Continent. Depuis 1987, l'organisation s'appelle World Economic Forum. Cela ne traduit pas un simple changement de sigle.

Le Forum de Davos est un des temples les plus influents de la mondialisation. En janvier 1999, il réunissait un millier de PDG des sociétés multinationales, 300 dirigeants politiques, dont une quarantaine de chefs d'Etat ou de gouvernement et un grand nombre de ministres, 300 experts, scientifiques, intellectuels et artistes, dont quelques Nobel, enfin 200 directeurs de médias et 250 journalistes pour couvrir l'événement. Des dirigeants des grandes organisations syndicales internationales étaient également présents, à titre personnel.

« Rendez-vous des nouveaux maîtres du monde, le Forum économique de Davos est devenu La Mecque de l'hyperlibéralisme, la capitale de la mondialisation et le foyer central de la pensée unique. Dans leur grande majorité, les deux mille global leaders y confirment, rituellement qu'il faut combattre l'inflation, réduire les déficits budgétaires, poursuivre une politique monétaire restrictive, encourager la flexibilité du travail, démanteler l'Etat providence et stimuler sans relâche le libre-échange. Ils vantent l'ouverture croissante des pays au commerce mondial; les efforts des gouvernements pour réduire les déficits, les dépenses et les impôts; applaudissent aux privatisations. Selon eux, il n'y a plus d'alternative politique ou économique. Acquis au marché et dopé par Internet, le monde vit en quelque sorte la fin de l'histoire. La compétition reste à leurs yeux la seule force motrice. « Qu'on soit un individu, une entreprise ou un pays », y a déclaré, par exemple, Helmut Maucher, patron de Nestlé, « l'important pour survivre dans ce monde, c'est d'être plus compétitif que son voisin ». Et malheur au gouvernement qui ne suivrait pas cette ligne: « Les marchés le sanctionneraient immédiatement », a averti Hans Tietmeyer, ancien président de la Bundesbank, « car les hommes politiques sont désormais sous le contrôle des marchés financiers »<sup>9</sup>.

Il ne faudrait pas oublier une autre petite station de villégiature helvétique également célèbre. Il s'agit de la **Société du Mont-Pèlerin**.

En avril 1947, August von Hayek, économiste autrichien qui enseigne à Londres et qui a déjà écrit la charte fondatrice du néolibéralisme, « La Route de la Servitude », convoque une trentaine de personnalités au Mont-Pèlerin, dans le canton de Vaud. Parmi les personnalités mondiales qui partagent son orientation idéologique, il y a, entre autres, le Français Maurice Allais, chercheur au CNRS, et l'Américain Milton Friedman, un des futurs chefs de file de l'Ecole de Chicago qui incarne le courant néolibéral. A la fin de cette rencontre est fondée la Société du Mont-Pèlerin.

Lieu de rencontres internationales régulières des activistes intellectuels du néolibéralisme, la Société du Mont-Pèlerin s'est donnée un double objectif: d'une part, combattre le keynésianisme, les mesures de solidarité sociale qui prévalent après la Deuxième guerre Mondiale, sous la houlette des Etats-providence, et, d'autre part, préparer pour l'avenir les fondements théoriques d'un autre type de capitalisme, dur et libéré de toutes règles.

Pendant près de trente ans, durant les Trente Glorieuses, cette phase d'expansion exceptionnelle du système capitaliste, von Hayek et ses amis rament à contre-courant, mais n'hésitent pas à dire que cet égalitarisme promu par l'Etat-Providence est destructeur de la liberté des citoyens et de la vitalité des compétences, deux qualités dont dépend, selon eux, la prospérité de tous.

Tout change dès l'éclosion de la grande crise du modèle économique de l'après-guerre, en 1974. Les idées néolibérales vont rapidement gagner du terrain. von Hayek et consort passent à l'offensive: ce sont, disent-ils, les syndicats qui ont sapé les bases de l'accumulation privée de l'investissement par leurs revendications sociales parasites. Dès lors, le remède est clair: maintenir un Etat capable de contenir, intégrer ou rompre la force syndicale. Cet Etat doit être, en même temps, frugal dans le domaine des dépenses sociales et laisser au privé les prérogatives économiques<sup>10</sup>.

« C'est grâce à cette formidable infrastructure intellectuelle et médiatique que la « pensée unique » a triomphé et que les politiques néolibérales peuvent désormais apparaître comme les seules normales, quasi naturelles et inévitables »<sup>11</sup>.

### Défataliser le néolibéralisme

Ce sont, entre autres, le radicalisme et la fermeté intellectuelle du programme néolibéral qui lui ont assuré une vie aussi vigoureuse et une influence aussi écrasante.

Cette influence a bénéficié de nombreux relais. Ces quinze dernières années s'est stabilisé un tissu de transactions entre sociétés de pensée libérales, journalistes dominants et élites privées et ministérielles.

La pensée et les pratiques libérales ont encore de beaux jours devant elles. Mais il est indiscutable que se répand un scepticisme quant aux « logiques » libérales, et que ce scepticisme ouvre un espace, non seulement pour la production d'alternatives, mais aussi pour que celles-ci bénéficient d'une écoute et suscitent un intérêt.

Encore faut-il pouvoir combiner ces propositions alternatives avec une analyse et une critique de l'idéologie néolibérale: « Il y a une phase importante de délégitimation du système néolibéral qui doit se produire conjointement à la recherche d'alternatives. Elle doit d'abord se baser sur le non-fonctionnement de l'économie. En effet, dans son organisation actuelle, cette dernière ne remplit pas sa fonction essentielle d'assurer à l'ensemble des êtres humains les biens et les services nécessaires à leur existence »<sup>12</sup>.

Les groupes de lobbying des entreprises, les grandes institutions, les fabricants de l'idéologie néolibérale tiennent un raisonnement circulaire: le développement est lié à la croissance; la croissance est conditionnée par l'intégration dans les échanges internationaux de l'économie mondialisée; cette intégration ne peut se faire que par la

libéralisation sans entrave des capitaux, par la flexibilité du travail, par les privatisations, par la soumission aux lois naturelles du marché; cette libéralisation est gage de développement. La boucle est bouclée. Ou encore, pour paraphraser l'ancien Chancelier allemand Helmut Schmidt, les sacrifices d'aujourd'hui sont l'investissement de demain et l'emploi d'après-demain.. En fait, la quintessence de la pensée unique, de l'idéologie néolibérale pourrait se résumer de la manière suivante: tout progrès futur exige que les personnes se soumettent aux forces impersonnelles du marché, à la loi de la compétitivité, de la concurrence.

Certes, on peut relever aujourd'hui une certaine inflexion du discours libéral. « Alors qu'on avait l'impression que le crédo était jusqu'ici simple et unidimensionnel-tout passait par la libre concurrence et, par conséquent, la déréglementation-, on parle ici et là de la nécessité de nouvelles formes de régulation. Les crises asiatique, russe, et maintenant sud-américaine sont évidemment passées par là (...). Jusqu'ici cela reste au niveau très général de la recherche d'une certaine maîtrise des flux financiers ou, comme en Europe, de la tentative de définir une politique économique. Dans les entreprises, en revanche, il n'en est pas de même: il suffit de voir comment le patronat essaie d'imposer de plus en plus flexibilité et précarité au nom de la compétitivité. Cela gagne les services publics avec la privatisation progressive de ceux qui sont dits marchands et, dans les autres, l'introduction de modes de gestion y compris de gestion du personnel, directement inspirés de l'entreprise privée »<sup>13</sup>.

La mystification entretenue par les idéologues du système - l'austérité, la compétitivité, l'ouverture des marchés comme voie royale de la croissance, de l'emploi et de l'augmentation des revenus pour tous- est en bute à la réalité bien palpable celle-là : le contraste entre l'augmentation globale des richesses et leur répartition de plus en plus inégalitaire, le contraste entre le rétablissement, au sein de plusieurs pays de l'OCDE, du taux de profit des entreprises à des niveaux comparables à ceux d'avant la crise des années 1974 et suivantes et la détérioration des conditions de travail, l'extension de la précarité et de la pauvreté.

Cela veut donc dire que des niveaux élevés de taux de profit ne suffisent pas pour répondre aux besoins sociaux. Bien au contraire, dans la course au profit immédiat et maximal, le capital financier et les Sociétés transnationales se jettent sur la spéculation, source de rentrée immédiate d'abondantes devises.

La financiarisation de l'économie est en quelque sorte un des signes les plus forts de l'incapacité du capitalisme à assurer la satisfaction des besoins sociaux<sup>14</sup>.

Les résistances sociales et les propositions transformatrices doivent s'appuyer sur le travail préalable de la pensée critique. Il s'agit de défataliser le libéralisme, de mettre en question les évidences dont ses apôtres nous inondent. Il s'agit de faire en sorte que les règles du libéralisme n'apparaissent plus comme « naturelles » et de diffuser les outils intellectuels qui permettent « d'armer » les mobilisations sociales.

## **Les sociétés transnationales et les institutions politiques sous contrôle social et citoyen!**

La tâche de délégitimation du système néolibéral place un contre-feu au lobbying des groupes d'entreprises. Son impact sera d'autant plus important si elle intègre une analyse concrète des rapports sociaux, de la stratégie des STN. En ce sens, les démarches d'audit social, de contrôle, d'évaluation par des organisations syndicales, sociales, citoyennes s'avèrent indispensables. « Les STN doivent rendre des comptes non seulement à leurs actionnaires, mais à leurs employé(e)s et aux autorités locales des communautés où elles sont implantées »<sup>15</sup>.

A cet effet, le manifeste de la coordination française contre l'AMI propose « une autorité de contrôle et d'audit internationale et indépendante, comprenant les organisations syndicales, les ONG et les associations ».

Cette autorité de contrôle sera d'autant plus efficace qu'elle s'appuiera sur les organisations syndicales et les travailleurs dans les sièges des transnationales. En effet, ne sont-ils pas les mieux placés, sur le terrain, pour exercer ce contrôle sur les investissements, la transparence financière, l'emploi, la politique sociale, écologique et sanitaire des STN, etc.

La Coordination contre les clones de l'AMI-France complète la proposition en demandant la mise en place d'une Cour de justice économique internationale, indépendante et issue de la société civile. Cette Cour de justice s'inscrit dans cette démarche de contrôle et de contre-pouvoir face aux STN.

« Cette cour devrait pouvoir statuer dès lorsqu'une opération de fusion ou de délocalisation porte préjudice à l'équilibre économique d'une région; que l'implantation d'une unité d'exploitation des ressources porte préjudice à l'environnement ainsi que les unités de transformation ou les modes de transport; que l'application de principe de précaution n'est pas respecté et qu'il y a menace sérieuse de dommage écologique ou d'atteinte à la santé humaine, l'absence de pleine certitude scientifique ne pouvant être utilisée comme raison pour reporter des mesures permettant d'écarter le danger; que le processus d'irréversibilité des dommages, qu'ils soient écologiques ou sociaux est démontré. Cette cour doit pouvoir également statuer sur la conformité des codes de conduite des transnationales avec les normes de l'OIT, sur leur application et décider le cas échéant de sanctions. Cette Cour devrait pouvoir exiger des compensations ou des réparations, recourir à la réquisition, voire l'expropriation, et révoquer les licences d'exploitation »<sup>16</sup>.

Le contrôle des sociétés transnationales et des institutions politiques nationales et internationales fait partie d'une même démarche citoyenne: « Lorsque les financiers, les détenteurs du capital, les transnationales font du lobbying pour obtenir une modification des règles du jeu, des règles de *leur* jeu, elles savent, depuis longtemps maintenant, obtenir la complicité des Etats ou plutôt des représentants des Etats de façon notamment à ce que les négociations qu'elles font avancer se déroulent dans la clandestinité et en l'absence de contrôle démocratique »<sup>17</sup>.

Les groupes de lobbying d'entreprises partagent, avec des dirigeant(e)s et fonctionnaires des grandes institutions politiques nationales et internationales, une même philosophie, celle du néolibéralisme, avec l'acceptation des lois de l'économie de marché comme des lois naturelles. A Bruxelles, comme ailleurs, le « lobbyboom » des groupes d'entreprises a encore de beaux jours devant lui.

La représentante d'une fédération internationale des industries du vin le confirme avec une certaine candeur: « Nous apportons à la Commission une sorte de compromis clés en main, un consensus obtenu entre fédérations de plusieurs pays. Vu notre représentativité, la Commission n'a pas vraiment les moyens de contester notre position, d'autant qu'elle va retrouver celle-ci au niveau des ministres. Dans ces conditions, parler de lobbying ne signifie plus grand-chose... »<sup>18</sup>.

Comme le souligne Ann Doherty, « le pouvoir politique que détiennent actuellement les STN ne devrait pas surprendre, si l'on prend conscience des contacts privilégiés qu'elles nouent avec les hommes politiques et avec les fonctionnaires au sein d'institutions politiques nationales et internationales, ainsi que du consensus qui règne aujourd'hui au sein des élites en faveur d'une économie mondiale dominée par les sociétés transnationales ».

Le rapport de la Commission européenne, « Les grandes orientations de politiques économiques -GOPE- », qui a été soumis et approuvé, en juin 1999 à Cologne, à la réunion du Conseil européen des chefs d'Etats et de gouvernements, illustre la doctrine officielle. Ce rapport peut se résumer en quatre axes : poursuite de l'assainissement budgétaire, visant surtout les revenus du travail et les allocations sociales; flexibilisation encore plus grande du marché du travail; « activation » des allocations sociales, avec l'obligation pour les chômeurs d'accepter de petits boulots, mal payés; poursuite des réformes économiques permettant d'accroître l'efficacité et la flexibilité des marchés, la compétitivité, la rentabilité (notamment par les privatisations).

Les mouvements sociaux et démocratiques, qui secouent à intervalles réguliers les pays, lorsque sont remis en cause des acquis fondamentaux, vitaux, montre que l'exigence de démocratie est au cœur de tout processus de transformation de la société.

Le nombre impressionnant d'organisations non gouvernementales, d'associations, de syndicats, de partis, de groupements qui s'est mobilisé dans bien des pays à l'occasion de la bataille contre l'AMI et qui rejoint aujourd'hui le mouvement international « ATTAC » traduit ce désir de transparence, cette volonté de contrôle citoyen sur ce qui touche aux préoccupations, à la vie quotidienne des populations.

En ce sens, « associer les aspirations à la démocratisation de la société à celles visant à donner à la gestion de l'économie une portée sociale positive pour les classes populaires constitue probablement l'axe principal autour duquel peuvent s'unir ces luttes »<sup>19</sup>.

## **NOTES**

<sup>1</sup> Alternatives Economiques, les « professionnels de l'influence », n°109, juillet 1993.

<sup>2</sup> Ann Doherty, les sociétés transnationales et leurs groupes de lobbying, 1999.

<sup>3</sup> Alternatives Economiques, ibid.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Voir Karel Bartak, Bruxelles, capitale des groupes de pression, les institutions européennes sous influence, in le Monde Diplomatique, octobre 1998.

<sup>6</sup> Voir la brochure, l'AMI cloné à l'OMC, les lobbies des transnationales, p. 18, mars 1999.

<sup>7</sup> Ibid, p. 5 et 6.

<sup>8</sup> CNUCED, World Investment Report 1996, encadré n°VI.1. « What does business mean by « strong » rules? p.162.

<sup>9</sup> Ignacio Ramonet, Géopolitique du chaos, Ed. Galilée, 1997, p. 57.

<sup>10</sup> Voir, D. Horman, le néo-libéralisme: idéologie et réalité. Eléments pour une critique de la pensée unique, in Mondialisation de l'économie et coopération Nord-Sud: quelles alternatives au modèle néo-libéral, Actes du colloque organisé par Solidarité Socialiste, février 1997.

<sup>11</sup> Voir Observatoire de la Mondialisation, Lumière sur l'AMI, le test de Dracula, Ed. Esprit Frappeur, p. 27, 1999.

<sup>12</sup> F. Houtart, Les alternatives au modèle néo-libéral, in L'Autre Davos, mondialisation des résistances et des luttes, l'Harmattan, juin 1999, p.57.

<sup>13</sup> Fondation Copernic, Entretien avec J. Kergoat, W. Pelletier et L. Weber, in Critique Communiste, n°154, 1999, p.59.

<sup>14</sup> Voir Denis Horman, ibid.

<sup>15</sup> Coordination contre les clones de l'AMI-France, L'AMI cloné à l'OMC, mars 1999, p.26.

<sup>16</sup> Ibid, pp. 26-27.

<sup>17</sup> Nuri Albala, Le rôle des citoyens dans l'élaboration de la mondialisation, actualité et perspectives, in Mondialisation et Citoyenneté, l'Harmattan, avril 1999, p.206.

<sup>18</sup> Laurent Zecchini, Bruxelles, les beaux jours du « lobbyboom », in le Monde, 9 juin 1999, p. 19.

<sup>19</sup> Davos, Mondialisation des luttes sociales, Document de travail du Forum des Alternatives, 15 janvier 1999.