

GRESEA *échos*

revue trimestrielle
du groupe de recherche pour une stratégie économique alternative

Belgique-België

P.P. Bruxelles 1

1/1770

P601044

Envoi
non prioritaire
à taxe réduite

TiNA

There is No Alternative?

Les rapports de production alternatifs
Coopératives
Entreprises publiques
Commerce équitable
Multinationales re-réglementées

Dossier réalisé par
Lise Blanmailland et Romain Gelin

TINA

There is no alternative? Les rapports de production alternatifs

SOMMAIRE

N°80

Edito: En guise d'introduction/Erik Rydberg	p.01
L'entreprise multinationale, un objet mouvant/Romain Gelin	p.02
Equitable, le commerce?/Romain Gelin	p.05
Economie sociale, l'autre économie?/Romain Gelin	p.08
L'entreprise (alternative) publique/Romain Gelin	p.13
L'entreprise régulée: réglementation vs RSE/Lise Blanmailland	p.17
Syndicalisme mondial: vers une réglementation des STN?/Lise Blanmailland	p.21
Comité d'entreprise européen: lenteurs européennes/Henri Houben	p.23
Argentine: Entreprises récupérées par les travailleurs/Natalie Vanesa Hirtz	p.25

Gresea échos N°80

Trimestriel: Oct.-Nov.-Déc. 2014

Couverture: **Donald Sturbelle**

Réalisé avec le soutien de

**LA COOPÉRATION
BELGE AU DÉVELOPPEMENT** **.be**

Editeur responsable:

Erik Rydberg, c/o GRESEA

Comité de rédaction:

Erik Rydberg, Bruno Bauraind, Romain Gelin, Lise Blanmailland, Lionel Bianquis.

Relecture et Mise en page:

Zahra El Grandi
Nathalie Van Verre

Abonnement:

8 euros/4 numéros

3 euros/numéro

CB: 068-2464659-13

IBAN: BE08-0682-4646-5913

BIC (swift): GKCCBEBB

GRESEA asbl

Groupe de Recherche pour une
stratégie économique alternative
Rue Royale 11, B-1000 Bruxelles
Tél. + 32 (0)2 219 70 76
Fax + 32 (0)2 219 64 86
Email: gresea@skynet.be
Site: www.gresea.be

En guise d'introduction

Le fil rouge des pages qui suivent est le «comment produire autrement». Avec les moyens du bord. C'est à dire au départ de la situation existante, essentiellement constituée par les entreprises, les grandes, les moyennes et les petites, les anonymes du secteur privé et les publiques (peu ou prou), sans oublier celles qu'on classe par paradoxe dans le «non marchand» – comme si la chose était possible. Pour introduire, prendre un peu de hauteur et de recul, on se reportera à un petit texte intitulé «Les conditions de la liberté économique». Il est dû à un historien engagé britannique. N'en disons pas plus pour l'instant. Ce petit texte met en évidence une étonnante contradiction. Dans nos sociétés, seul le secteur économique continue encore à fonctionner selon les principes féodaux de «l'absolutisme». Ainsi, la «liberté des directions d'entreprise entraîne un contrôle sur les travailleurs qui est incompatible avec les libertés civiles.» Il ne devrait naturellement pas en être ainsi. Cela tombe sous le sens. Les travailleurs, poursuit-il, «ne devraient pas être utilisés par les propriétaires du capital dans le but de produire un profit pour eux, bien au contraire, le capital devrait être utilisé par les travailleurs dans le but de fournir des services à la collectivité.»

La première raison d'être de l'industrie, insiste-t-il, est sa «fonction sociale», donc sa qualité de service public. Cela suppose trois choses. Primo, qu'elle rende le meilleur service techniquement possible au meilleur prix à la collectivité moyennant un salaire correct aux travailleurs qui l'ont produit. Secundo, que tout surplus dégagé par l'activité doit retourner à la collectivité. Et, tertio, «qu'aucune classe ne puisse recevoir un revenu pour un travail non rendu». Sont visés ici les «investisseurs» qui aujourd'hui se «nourrissent sur la bête», les parasites formant la classe des super-riches, le top 1%.

C'est une plaidoirie vibrante – on l'aura compris – pour la libre association des travailleurs producteurs dans les entreprises, prenant eux-mêmes les choses en main pour transformer toute l'activité économique en un vaste service public. Pour être complète, dit-il, la liberté doit «conférer le droit de s'associer pour bâtir une organisation sociale avec une conscience et un esprit d'entreprise qui lui appartiennent en propre. La liberté économique doit, en résumé, être développée en appliquant aux entreprises le système des institutions représentatives.» C'est signé Richard Henry Tawney, né en 1880, mort en 1962. Il a enseigné dans les universités syndicales populaires du Lancashire, professeur d'histoire

économique ensuite à l'université de Londres, auteur de nombreux ouvrages érudits, notamment sur le problème agraire en Grande-Bretagne au 16^{ème} siècle. Le texte dont il est question ici a été écrit et prononcé lors d'un colloque en 1918. Juste au sortir de la Grande Guerre. En Russie, rappelle-t-il, l'Ancien régime venait d'être abattu.

En Grande-Bretagne, les choses se présentaient autrement: «La question n'est pas de savoir comment réparer un système industriel mis à mal par la guerre. La question est comment réformer un système industriel ressenti comme incompatible avec la justice et la liberté sociales en temps de paix. Ce qu'il nous faut revoir, ce n'est pas le travail des quatre dernières années, mais celui d'un siècle et demi.» C'était en 1918, il y a presque cent ans. Bon, on peut déjà en tirer une leçon. Le travail pour venir complètement à bout du féodalisme, ce n'est plus un siècle et demi à remettre sur le métier, comme au moment où Tawney prenait la plume, mais deux siècles et demi. D'évidence, cela prend du temps. Et de bonnes lectures, de celles qui émancipent. Le recueil de textes de RH Tawney intitulé «The Radical Tradition» a été publié en 1964 en édition de poche (Penguin/Pelican). Trouvé par hasard dans une bouquinerie. C'est un des grands avantages de ces lieux de civilisation. Contrairement à Amazon & Cie, on y trouve des choses qu'on ne cherche pas. On tombe sur de petits bijoux.

Erik Rydberg

L'entreprise multinationale, un objet mouvant

Romain Gelin, Gresea

Cette livraison du Gresea Échos se propose de faire le point sur les alternatives au modèle de production et de distribution dominant actuellement les relations économiques internationales. Pour ce faire, nous avons interrogé des acteurs du monde des ONG et des syndicats en Belgique francophone afin de mieux comprendre, à partir du local, leur vision de l'entreprise et des chaînes d'approvisionnement mondialisées et des différents modèles alternatifs qu'ils envisagent ou qu'ils soutiennent. Bien que basé sur des entretiens, ce travail ne se veut pas une étude ni une enquête au sens «sociologique» du terme mais plutôt une occasion de remettre en contexte des idées, pratiques et initiatives qui animent les associations progressistes et les syndicats.

Périodiquement, les commentateurs de la presse financière se font dithyrambiques devant la «plus grande» opération de fusions-acquisitions de tous les temps: GDF et Suez, Alcatel et Lucent, Mittal et Arcelor ou plus proche de nous, les tentatives de prise de contrôle d'Alstom, tantôt par General Electric, tantôt par Siemens¹. Si les déterminants de ces opérations sont parfois différents, elles expriment une tendance forte sur la scène économique internationale: une concentration sans précédent du capital avec en parallèle une fragmentation toujours plus importante des structures de production. Face à cette tendance forte, plusieurs questions se posent aux promoteurs du «produire autrement». A quel niveau de l'économie faut-il agir? Comment répondre à «la contrainte internationale» dans une économie mondialisée? Et enfin, vers quelle organisation sociale de la production veulent-ils aller? Ces trois questions forment une grille d'analyse pour penser d'autres modèles d'entreprise. Avant d'aborder, au travers d'alternatives existantes ces trois questions, revenons tout d'abord

¹ Des analyses de ces différentes opérations sont disponibles sur l'Observatoire des entreprises du Gresea à l'adresse: <http://www.gresea.be/spip.php?rubrique3>

sur l'entreprise telle qu'on la connaît aujourd'hui.

L'entreprise multinationale, un objet mouvant

Les grands groupes transnationaux sont connus de tous, d'Arcelor-Mittal à Unilever en passant par Coca-Cola ou Bolloré. Et de nombreuses filiales ou entreprises gravitent autour de ces groupes si bien que les rapports juridiques, économiques, managériaux entretenus entre les maisons-mères et leurs partenaires, filiales, sous-traitants demeurent bien souvent flous. Les sociétés multinationales ou transnationales (STN) font partie des acteurs dominants de l'économie mondiale. En 2012, parmi les 100 entités économiques les plus puissantes (mesurées en PIB ou en chiffre d'affaires), on retrouve pas moins de 41 entreprises – des sociétés transnationales pour la plupart. Les plus «influentes» opèrent dans le secteur financier, les industries extractives, l'énergie, l'automobile ou encore les biens d'équipement et industriels. Celles-ci sont basées dans plusieurs pays et ont généralement recours à des filiales. On estime que la part du commerce des STN et des échanges intra-firme dans

le commerce mondial s'élève à plus de 50%². En d'autres termes, plus de la moitié des biens, marchandises et services qui s'échangent sur la planète sont le fait de sociétés transnationales.

Un certain nombre de traits communs et de caractéristiques propres à ces multinationales peuvent être mis en lumière. Elles concernent tout aussi bien la structure de l'entreprise (modèle actionnarial, financement par les marchés), les relations internes à l'entreprise (conditions et organisation du travail, pratique de la démocratie au sein de l'entreprise, accès à l'information pour les travailleurs et leurs représentants...), que les relations «externes» à l'entreprise (relation avec les sous-traitants et fournisseurs, propriété intellectuelle, l'échange inégal...) ou encore les rapports au reste de la société (participation aux finances publiques/fiscalité, environnement, pratiques de lobbying...).

Ces caractéristiques et traits communs aux STN ont été consignés en 2011 dans un ouvrage collectif intitulé «Le Big Business en 25 fiches»³. L'idée dans la présente étude est d'aller au-delà de la multinationale et de tenter de mettre en lumière un certain nombre d'alternatives existantes, de voir dans quelles mesures celles-ci peuvent être généralisables ou au contraire quelles sont leurs limites; et également de réfléchir aux

² Ce chiffre ressort d'une estimation réalisée à partir des exportations des Etats-Unis. Voir à ce sujet: Pottier, Claude, *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, Paris, L'Harmattan, 2003.
³ Bauraind, Bruno (Dir.), *Le Big business en 25 fiches. Petit manuel de l'entreprise transnationale*, Charleroi, Gresea/Couleur livres, 2012.

moyens mis en œuvre pour parvenir à des changements de pratique.

Un pouvoir concentré

Comme nous l'avons vu, il est possible de relever un certain nombre de caractéristiques du modèle d'entreprise dominant. Mais la notion de société transnationale peut se rapporter à des réalités tout à fait différentes selon le secteur d'activité ou les stratégies adoptées: par exemple le choix d'être présent sur toute une filière du début à la fin de la chaîne d'approvisionnement ou seulement sur certains maillons et de recourir à des sous-traitants pour le reste de l'activité. Il est difficile, voire réducteur, de mettre sur le même plan des entreprises transnationales prestataires de services avec des STN du secteur agroalimentaire, de l'industrie extractive ou bien avec des conglomérats présents dans une multitude d'activités qui n'ont pas nécessairement de lien entre elles. De même, pour deux entreprises d'un même secteur, les stratégies en œuvre, l'organisation ou les chaînes d'approvisionnement peuvent fortement varier. Une entreprise du secteur de l'habillement pourra faire le choix d'avoir ses propres usines de confection ou bien de recourir à des sous-traitants par l'entremise de bons de commande et de contrats commerciaux. De la même façon, un industriel transformateur de produits alimentaires pourra choisir de gérer lui-même des plantations ou bien de s'approvisionner auprès du plus offrant dans une relation de donneur d'ordre à fournisseur; un industriel du secteur énergétique ou de la métallurgie pourra choisir d'intégrer complètement son activité de la mine, ou du forage pétrolier jusqu'au produit fini ou de seulement se concentrer sur le produit ou le service rendu au consommateur final, etc.

Un trait commun est néanmoins la présence d'une «maison-mère» qui peut avoir, selon différentes modalités,

un pouvoir stratégique d'organisation sur les sociétés (filiales) dont elle a le contrôle – créant ainsi un «intérêt de groupe». Selon John Dunning¹, on peut comparer l'entreprise multinationale à un chef d'orchestre qui coordonne l'ensemble d'un orchestre.

Par contre, les modalités de contrôle peuvent être tout à fait variables. Il se peut qu'une entreprise trouve le moyen d'imposer ses intérêts sans pour autant avoir une participation majoritaire dans une autre entreprise. On pourra citer l'exemple de grands groupes comme Bolloré (Vivendi, Générali...) ou Arnault (LVMH...) qui ont acquis des participations à l'aide de montages financiers permettant des rachats «en cascade» via des holdings. Il existe également des artifices juridiques permettant d'avoir une influence sur une autre entreprise (droits de vote double, actions à dividendes prioritaires sans droits de vote ...²). De même, rien n'oblige un acteur détenant des parts importantes dans une entreprise d'y exercer un contrôle effectif.

Une conception juridique en dehors de la réalité économique

Le droit français peut retenir plusieurs définitions selon que l'on se place dans le droit comptable, fiscal ou du travail – mais se rapportant toujours au lien à la maison-mère. En droit comptable, un groupe devra proposer des comptes consolidés dès lors qu'il y possède la majorité des droits de vote (ou 40% tant qu'il n'y a pas d'actionnaires plus importants). En droit fiscal, à partir de 95% de droits détenus dans une filiale, la maison-mère pourra être considérée comme la seule redevable des impôts du groupe.

En droit du travail, la possibilité de mettre en place des comités de

¹ John Dunning est un économiste britannique.
² cf. Catel Duet (2007), «Être ou ne pas être: le groupe comme firme ou comme ensemble de société? Une approche sociologique». *Droit et société*, 2007/3 n°67, p. 615-629.

groupe repose sur la condition que la maison-mère détienne directement ou indirectement plus de 50% des parts de sa filiale.

Ces différentes approches juridiques d'un groupe ne remettent par ailleurs aucunement en cause l'indépendance légale des différentes filiales, d'où le flou entourant la définition d'un groupe et de ses frontières.

Catel Duet propose une «typologie» des différentes approches que la maison-mère peut choisir d'adopter avec ses filiales (voir encadré page 4).

Les frontières d'un groupe sont donc mouvantes selon les stratégies et les opportunités de la maison-mère. Celle-ci peut tantôt choisir de se désengager de la gestion d'une filiale, de s'en séparer en revendant ses parts ou au contraire d'en prendre un contrôle accru dans une stratégie d'intégration, selon les circonstances.

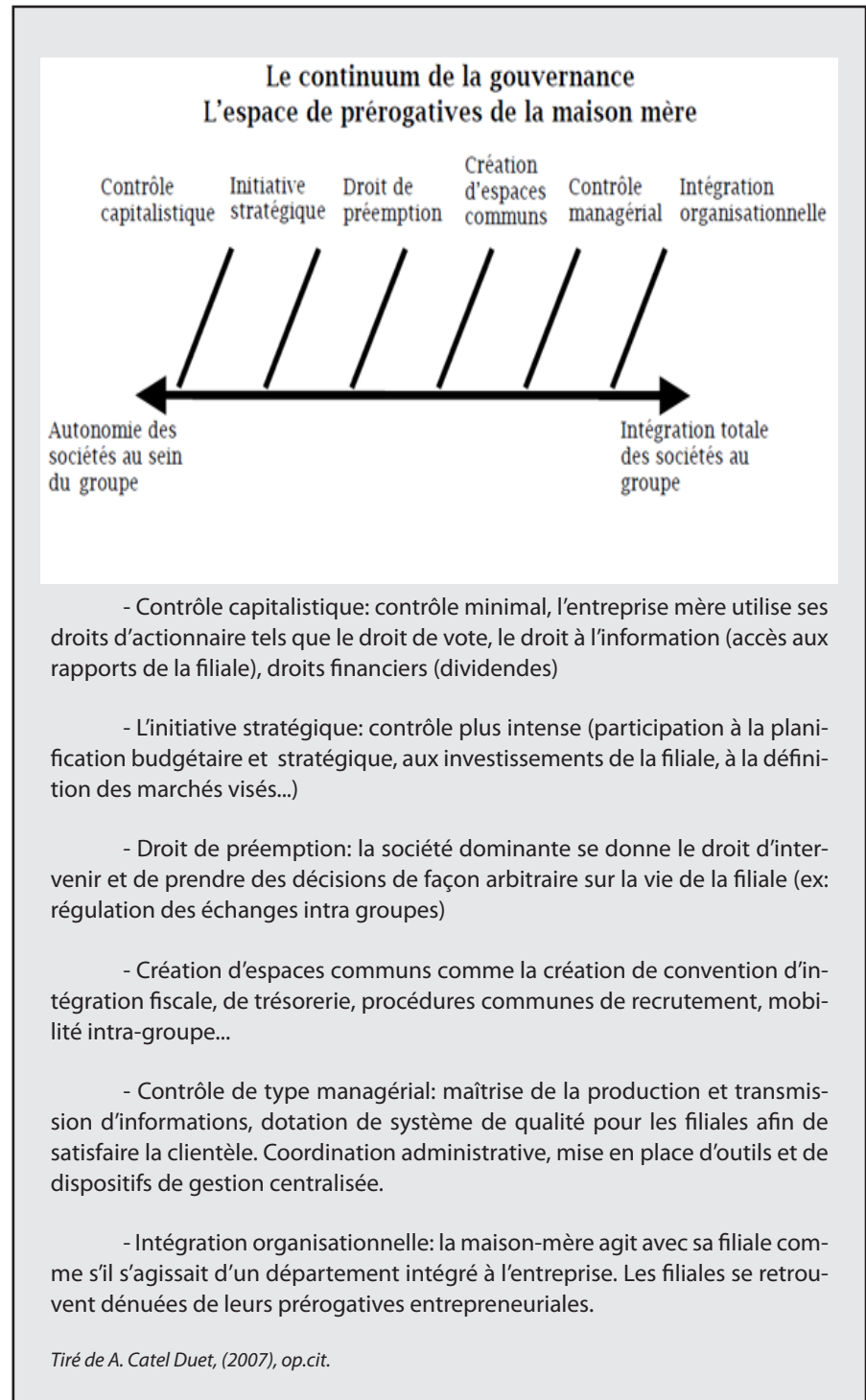
Des réseaux de petites entreprises

Une autre stratégie, assez en vogue, consiste à externaliser tout ce qui peut l'être (facturation, logistique...) et à disposer du minimum de salariés possible. Dans ce cas il ne s'agit plus d'un rapport à l'intérieur d'un groupe (plus ou moins) intégré mais d'un rapport de fournisseur-donneur d'ordre entre deux entités tout à fait distinctes. Les relations ne sont plus managériales ou celles d'un actionnaire vis à vis d'une filiale, mais se matérialisent dans un rapport de force par des contrats et des bons de commandes révocables à l'envie.

Comme nous venons brièvement de le voir, la définition de ce qu'est un groupe ou une firme transnationale demeure floue et mouvante. Il est très difficile de présenter la STN comme un objet «homogène». De même, l'autre entreprise – ou du moins l'alternative à l'entreprise

transnationale - ne peut se limiter à une seule forme organisationnelle ou être résumée par un ensemble restreint de pratiques: des spécificités liées au secteur d'activité, à la zone d'implantation géographique ou aux stratégies mises en œuvre étant toujours présentes.

Nous allons tenter dans les pages qui suivent, sans ambition de présenter un "modèle alternatif unique", de mettre en lumière une série d'alternatives existantes, et de montrer dans quelle mesure, elles diffèrent de l'organisation et des pratiques que l'on peut observer au sein des entreprises multinationales. Nous nous intéresserons ensuite – et il ne s'agit plus là de remettre en cause la structure de l'entreprise – aux moyens mis en œuvre par la société civile et les syndicats pour influencer les pratiques actuelles des STN.



Équitable, le commerce ?

Romain Gelin, Gresea.

Les relations économiques Nord-Sud sont marquées par une série de pratiques (commerce intra-firme, échange inégal, intermédiaires le long des chaînes d'approvisionnement...) qui sont largement le fait de STN, et généralement peu profitables aux États et travailleurs du Sud, ni même au consommateur du Nord. Voyons comment le commerce équitable tente d'instaurer d'autres relations, avec ses réussites et ses limites.

Dès sa naissance, le commerce équitable s'est donné pour ambition d'encourager des relations de commerce «solidaire» avec des producteurs et artisans de pays défavorisés, et ce, dès la période d'après-guerre. Il s'agit d'acheter des biens artisanaux directement auprès de communautés défavorisées. Les acheteurs sont au départ souvent liés à des associations chrétiennes. Dans les années 1950, la notion de «Tiers-Monde» commence à s'ancrer dans les esprits et l'idée que le capitalisme et le libre-échange ne profitent pas aux pays du Sud ouvre la voie à la création d'un «autre commerce».

Le commerce devient dès lors un acte politique, et commence à être pensé comme un instrument de développement pour les pays du Sud. Quelques années plus tard, en 1964, apparaîtra le célèbre slogan «trade, not aid» lancé par la CNUCED¹. Parallèlement, des réseaux de vente associatifs qui achètent directement auprès des producteurs - bien souvent soutenus par des bénévoles - se mettent en place dans plusieurs pays européens. Les premiers «Magasins du

1. Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement : Institution des Nations unies créée en 1964, en vue de mieux prendre en compte les besoins et aspirations des peuples du Tiers-monde. La CNUCED édite un rapport annuel sur les investissements directs à l'étranger et les multinationales dans le monde, en anglais le World Investment Report. (En anglais : United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)

monde», mis en place par Oxfam, voient le jour aux Pays-Bas, puis d'autres ouvrent dans les années qui suivent en Belgique, en Allemagne, en Suisse, en Italie, en Espagne...

Dans les années 80, le prix des matières premières chute. Un groupement de producteurs de café mexicain, via sa coopérative, prend alors contact avec une ONG néerlandaise (Solidaridad). Ils demandent à ce que le commerce équitable soit étendu et puisse toucher plus largement le consommateur. A la fin des années 80 est imaginé un label garantissant le respect de critères économiques et sociaux, c'est le début de Max Havelaar qui sera décliné sous d'autres noms dans différents pays. Le modèle sera par la suite adapté à divers produits agricoles ou d'artisanat.

Nous ne présenterons pas ici de manière exhaustive le fonctionnement du commerce équitable (procédures de certification, critères...), mais nous allons tenter de montrer en quoi il propose une alternative aux relations commerciales «standard» qui sont le fait des sociétés transnationales dominant les marchés oligopolistiques (quelques vendeurs et un grand nombre d'acheteurs) comme c'est le cas pour le chocolat, le café et toute une série de produits agricoles de base.

Une alternative aux relations commerciales traditionnelles

Le premier point de rupture par rapport au modèle dominant se trouve dans la relation commerciale redéfinie et plus équitable qui s'instaure dans le cadre du commerce équitable.

Les prix dans le commerce équitable ne sont plus fonction du marché, mais fixés à l'avance. Il s'agit d'une rémunération qui permet de couvrir les coûts de production, et les besoins essentiels des familles de producteurs - formation, santé, protection sociale. On parle souvent de «prix juste» chez les théoriciens de l'équitable. Les prix auxquels les productions seront écoulées seront supérieurs ou égaux à ceux fixés par le cours des marchés des matières premières. Si le prix du marché venait à dépasser le prix fixé du commerce équitable, celui-ci s'alignerait à la hausse (en plus de la prime du commerce équitable).

Ce mécanisme est alternatif dans le sens où il permet de se protéger contre les variations importantes de prix qui peuvent avoir lieu. Cela permet également aux producteurs de ne plus être totalement démunis face à des acteurs pouvant exercer un «pouvoir de marché». En effet, de gros acteurs, les multinationales par exemple, qui achètent des volumes importants de matières premières agricoles peuvent faire pression à la baisse sur les prix. Ce même mécanisme est également utilisé par la grande distribution afin de pouvoir bénéficier de marges importantes. Une autre caractéristique du commerce équitable est la possibilité d'un préfinancement des récoltes lorsque les producteurs

en ont besoin. Il s'agit ici d'une relation de long terme avec les producteurs qui diffère diamétralement de la mise sous pression des fournisseurs, et de la course au plus offrant à laquelle ces derniers sont soumis. Les filières courtes sont privilégiées afin d'éviter au maximum les intermédiaires. Quand on sait que l'île anglo-normande de Jersey (un paradis fiscal notoire) était le premier exportateur de bananes au monde alors qu'aucun bananier n'a jamais poussé dans la Manche, le raccourcissement des filières en évitant un accaparement des profits par des structures opaques, semble être un bon pas vers une meilleure allocation des profits.

Une autre originalité du commerce équitable repose dans la volonté de mettre en place des formes d'organisation démocratiques au sein des entreprises ou des groupements de producteurs. Cependant, il n'y a pas de «structure modèle» pour le commerce équitable. Les producteurs peuvent s'organiser en groupements de producteurs réunis sous forme de coopératives, d'ONG ou d'associations, d'entreprises privées (parfois des sociétés transnationales) qui proposent une part de leur vente en équitable ou même d'entreprises publiques (ex: Cooptex en Inde).

Au minimum, les règles de l'OIT devront être respectées, ce qui inclut la liberté d'association et de négociation collective, le respect des conditions de travail, la santé et la sécurité des travailleurs. Par ailleurs, la mise en place d'un environnement propice à la représentation des travailleurs est vivement encouragée.

A la base, et cela est toujours le cas pour de nombreux acteurs du commerce équitable, l'objectif était de s'adresser aux producteurs les plus marginalisés en les aidant à trouver des débouchés et en facilitant leur accès au marché via la distribution dans des points de vente

dédiés à ce type de commerce. Mais il ne s'agit pas d'accorder de contrats d'exclusivité. La diversification des débouchés est également un critère afin de ne pas rendre les producteurs dépendants d'un seul ou de quelques acheteurs comme dans le cas du commerce standard.

Les critères du commerce équitable portent par ailleurs une attention particulière à la réduction des impacts sur l'environnement en limitant par exemple la quantité d'intrants utilisés et en incitant à la mise en place de critères de progrès.

Des limites demeurent

Si le commerce équitable est porteur d'avancées et d'alternatives, il n'en demeure pas moins un marché de niches. Les volumes vendus ne représentent souvent pas plus de quelques pour cent dans le total des ventes pour une marchandise donnée. Le café, le chocolat ou les bananes équitables peuvent représenter des parts de marché allant jusqu'à 3 ou 4 % dans certains pays.

De même, si un mode d'organisation démocratique est encouragé, sa mise en pratique est régie par un système d'audit (ou de monitoring) qui – comme tous les systèmes de ce type – n'est pas infaillible. Des contrôles sont réalisés à intervalles réguliers, mais cela n'empêche pas totalement que des abus soient commis (non-respect du droit à se syndiquer, travail des enfants, ...). Soulignons que ceci reste relativement rare. Les producteurs qui ne respectent pas la charte du commerce équitable peuvent être suspendus de label temporairement ou définitivement dans le cas d'abus constatés et répétés.

Des doutes se posent donc quant à la capacité d'alternative d'un tel système lorsque des entreprises transnationales (un grand vendeur de barres chocolatées par exemple) proposent

quelques pour cent de leur production en «équitable» ou lorsque de grands distributeurs étalent en tête de gondoles les quelques produits équitables qu'ils proposent. Ces grandes entreprises s'approvisionnent auprès de producteurs labélisés, mais leurs pratiques diffèrent-elles pour autant de la quasi-totalité des autres produits proposés? Le «fairwashing» et la présence de STN labélisées reste un sujet source de controverses au sein des organisations de commerce équitable.

De même, la possibilité pour de grandes plantations, en monoculture, d'être labélisées pose un certain nombre de questions. Il semblerait dans ce cas de figure que les conditions de travail, ou la possibilité d'action collective ne soient pas plus particulièrement mises en avant que dans le cas du commerce «conventionnel»: le seul avantage qu'en retirent les travailleurs est lié à la prime du commerce équitable – tirée du surplus issu du prix garanti supérieur au prix de marché.

Si ce modèle semble s'appliquer relativement bien aux filières agricoles, il est difficile d'imaginer comment il pourrait être mis en place dans des secteurs industriels comme la métallurgie, la chimie ou pour des biens dont la chaîne d'approvisionnement est complexe et requiert un grand nombre d'acteurs tout au long de la chaîne de valeur (informatique, automobile...). En effet, plus la filière s'allonge, plus il devient difficile d'en contrôler tous les échelons.

Les initiatives pour la certification de minerais équitables (Max Havelaar avait proposé des critères pour le secteur minier artisanal de l'or) ou dans le cas de la filière textile posent encore question. Certaines activités, par nature destructrices de l'environnement, peuvent-elles faire l'objet d'une labélisation? Un coton cultivé selon des conditions «équitables» mais transformé dans les

conditions déplorables que connaissent les travailleurs(euses) de l'habillement peut-il se voir attribuer l'appellation «équitable»?

Les risques de récupération par de puissants acteurs de l'agroalimentaire ou de la distribution demeurent donc toujours présents de même que les risques liés à l'attitude de l'agence qui «labélise» dans une démarche de certification tous azimuts.

Ces questions font évidemment débat au sein du mouvement du commerce équitable et les attitudes adoptées varient selon les organisations: certaines adoptant une position plus radicale (refus de la grande distribution, du recours au bénévolat...) que d'autres (acceptation de la présence de transnationales labélisées...).

Quelques pas en avant

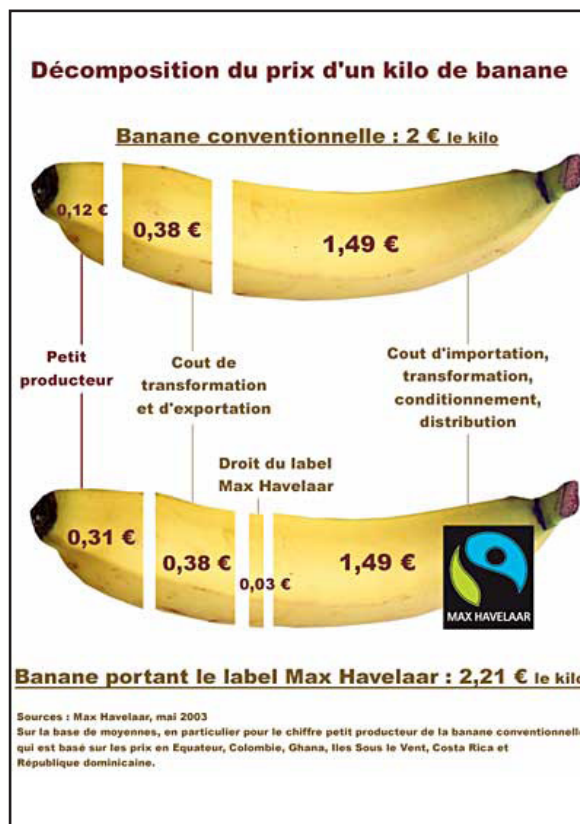
Le commerce équitable permet à 1,2 million de producteurs et de travailleurs issus d'une soixantaine de pays en développement de bénéficier de conditions meilleures que celle du commerce conventionnel. Et ce renouvellement des pratiques commerciales semble avoir fait ses preuves.

La volonté d'allier une dimension politique à la démarche et de créer un lien entre économie et préoccupations sociales semble donc aller dans le sens d'une émancipation des travailleurs et de meilleures conditions de travail et de rémunération. De plus, il n'est pas inopportun de rappeler qu'il s'agit d'un des rares exemples de relations commerciales «assainies» entre partenaires Nord et Sud que l'on puisse observer dans la mondialisation capitaliste.

Quelques avancées ont également pu être obtenues à l'initiative d'acteur du commerce équitable. Dans certaines filières, comme celle du cacao,

la dénonciation des pratiques des industriels de l'agroalimentaire (mauvaises conditions de travail et de rémunération, travail des enfants...) et la démonstration de la possibilité d'une autre relation commerciale ont permis la création d'une table ronde au sein de laquelle les principaux acteurs doivent aujourd'hui présenter des comptes sur leurs agissements bien que les mécanismes contraignants ne soient pas encore d'actualité. Ceci semble dans une certaine mesure montrer les effets bénéfiques, bien que limités, de telles alternatives.

Même si le commerce équitable ne représente pas une alternative suffisante, la création d'un plancher de pratiques minimum peut être considérée comme un progrès non négligeable de même que les tentatives de favoriser des formes d'organisation du travail plus démocratiques.



Economie sociale, l'autre économie ?

Romain Gelin, Gresea

Souvent qualifiée de troisième secteur, aux côtés du secteur public et du secteur privé, l'économie sociale connaît un regain d'intérêt ces dernières années, en réaction à la crise. Voyons en quoi ce secteur, dont les mouvements associatifs, coopératifs et mutualistes constituent les trois grandes branches, peut poser une alternative crédible au modèle d'entreprise dominant.

L'économie sociale n'est pas une nouveauté et a déjà pu prendre de nombreuses formes dans l'histoire même si l'appellation d'«économie sociale» demeure assez récente.¹

Nous ne nous éterniserons pas sur l'histoire des Pionniers de Rochdale – quasiment une image d'Épinal –, ces tisserands qui en 1840, lassés de ne pas voir leurs revendications salariales prises en compte, décident de s'associer, produire et vendre eux-mêmes leurs tissus et d'ouvrir ce qui sera la «première» coopérative. Nous ne reviendrons pas non plus sur les différentes origines «philosophiques» de l'économie sociale², de Robert Owen et Charles Fourier (coopératives, école sociétaire) à Proudhon (mutualisme, autogestion) en passant par la branche chrétienne (Frédéric le Play, Léon XIII), l'école libérale (Léon Walras sera partisan des associations populaires, John Stuart Mill plaidera pour le dépassement du salariat par l'association de travailleurs) ou l'école solidariste (Gide, Ecole de Nîmes). Plaçons tout de même quelques repères.

¹ Au sens contemporain du terme. Dans les écrits de critique économique au début du siècle dernier, la notion d'économie «sociale» était (à juste titre!) synonyme d'économie «politique»...

² Voir J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau, eds., *L'économie sociale au Nord et au Sud*, (1999), De Boeck, Bruxelles, pp.25-50

Dans l'Histoire, de nombreuses formes de vie associative ont déjà été expérimentées depuis l'Antiquité jusqu'à des périodes plus récentes (hétairies en Grèce antique, guildes au Moyen Age, castes professionnelles en Inde, sociétés agricoles de secours mutuel en Chine...).

A partir du XIXe siècle, avec la révolution industrielle et la mutation du capitalisme et de l'ensemble de la société, paysans et ouvriers trouvèrent des formes alternatives d'organisation pour répondre à leurs besoins souvent dans un contexte de capitalisme sauvage et de faible intervention de l'Etat. Plus tard, l'esprit coopératif et l'économie sociale se développeront dans le Sud au détour des années 1960, après la décolonisation, avec la volonté de ne pas s'aligner sur les deux blocs dominants. Voyons en quoi ce type d'économie peut être distingué d'une économie dite «standard».

La condition de nécessité

La théorie économique classique considère que l'offre crée la demande. Dans cette optique, les revenus issus du travail sont toujours intégralement dépensés, permettant aux produits d'être vendus dans leur totalité (loi des débouchés de Jean Baptiste Say). La production crée la consommation qui engendre en retour une production, la

boucle est bouclée. De même, les politiques actuellement menées et basées sur la recherche de la compétitivité (par la baisse des coûts du travail ou une diminution des cotisations sociales) sont des «politiques de l'offre». C'est parce qu'on permet aux entreprises de devenir plus «compétitives» - produire plus pour moins cher - qu'elles pourront écouler leurs marchandises sur les marchés internationaux, et donc distribuer des salaires et créer des profits. Ceci étant le meilleur moyen d'atteindre une croissance économique soutenue. L'histoire récente ne semble pas donner raison à cette théorie.

L'économie sociale, parmi d'autres approches «hétérodoxes», prend le contre-pied de cette vision, avec des arguments somme toute logiques. En effet, le préalable à la mise en place de l'économie sociale est la réponse à des besoins du public ou des usagers. C'est parce qu'il y a un besoin que l'activité voit le jour. On parle de «condition de nécessité».

Cette «condition de nécessité» peut prendre des formes différentes au Nord ou au Sud selon les besoins des populations: liés au retrait de l'Etat, dans le domaine de la santé notamment ou encore le cas des associations paysannes coopératives qui sont la réponse à des problématiques souvent spécifiques. La condition de nécessité peut trouver réponse par l'intermédiaire du secteur associatif dans la réinsertion et la formation de publics défavorisés ou encore dans le cas de reprise d'outils productifs comme les SCOP (Sociétés coopératives

et participatives, terme consacré en France) par exemple.

Les initiatives coopératives ou associatives sont par ailleurs fondées sur un rapport de proximité et une identité culturelle partagée. Bien qu'aujourd'hui moins présente, la notion de «communauté de destin» dans les engagements collectifs demeure un des ferments de l'économie sociale.

Il serait fastidieux, peu utile et certainement impossible d'énumérer le nombre d'initiatives d'économie sociale existantes et de montrer la variété des activités mises en œuvre. Signalons néanmoins que l'économie sociale se retrouve aujourd'hui bien souvent confinée à la réinsertion professionnelle ou à des activités en lien avec le développement durable (recyclage, récupération...) regroupées dans de petites structures, plutôt que dans des secteurs dédiés à la production industrielle.

Les principes de l'économie sociale

On peut distinguer trois grandes branches de l'économie sociale, à savoir : le mouvement coopératif (qui met en avant le travail plutôt que la rémunération du capital), le mouvement mutualiste (qui répond au besoin de couvrir des risques de plus en plus variés) et le mouvement associatif (qui se donne une vocation d'intérêt mutuel ou général).

On peut, suivant un découpage plutôt institutionnel, proposer quatre principes, dynamiques et adaptables, qui sont les fondements de l'économie sociale (définition du décret wallon):

- finalité de service à la collectivité et aux membres
- autonomie de gestion
- processus de décision démocratique
- primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

À cette classification conventionnelle désormais courante dans la littérature, il y a lieu d'insister également, avec les théoriciens critiques de l'économie vulgaire, sur les fonctions suivantes des initiatives coopératives¹:

- elles constituent une école, un prototype de ce que pourrait, demain, devenir une «entreprise sans patron» (quiconque tend vers ce but a intérêt à en faire, ici et maintenant, l'apprentissage)
- elles apportent la preuve, concrète et tangible, de que les rapports de production pourraient fonctionner autrement (valeur de symbole essentiellement)
- elles jouent donc, bien comprises, sans constituer en soi une alternative, un rôle de préfiguration, de modèle et de laboratoire pour l'avenir.

L'économie peut donc être une alternative au modèle d'entreprise dominant. Une alternative dans les modes d'organisation mais surtout dans la finalité recherchée. L'économie sociale se donne comme priorité le service rendu à ses membres, et à la société. Le fait que le profit ne soit pas la seule boussole permettant l'orientation de toute activité promet également un autre mode de pensée.

Les entreprises coopératives, de par leur structure, intègrent et permettent la participation du travailleur à la prise de décision au sein de l'entreprise. Le principe «un membre, une voix» se démarque du modèle actionnarial où le pouvoir de décision dépend du capital investi. De même, la rémunération des parts de capital dont chaque membre dispose est limitée, contrairement aux pouvoirs des actionnaires qui ont tendance à orienter l'entreprise dans le sens d'une gestion axée sur les profits et les résultats.

¹ Voir, «Tout le pouvoir aux soviets?», Gresea, juillet 2011, <http://www.gresea.be/spip.php?article922>

Les profits sont réinvestis dans l'entreprise et ne sont pas distribués comme dividendes à des actionnaires. La propriété des locaux, des outils et des moyens de production est collective, l'humain prime sur le capital. En cela, l'entreprise d'économie sociale est bien une «autre entreprise».

Croissance et perte de valeurs

Mais les coopératives ou mutualistes ne sont pas nécessairement de petites structures actives seulement au plan local. Des exemples de sociétés coopératives transnationales existent. On pourra évidemment citer le cas de Mondragon au Pays Basque, une des plus importantes entreprises espagnoles en termes de chiffre d'affaires, présente dans de nombreux secteurs comme la finance ou l'industrie. Il ne s'agit pourtant plus ici de l'«autre entreprise», les dirigeants de Mondragon insistant même sur le fait que la coopérative ne doit pas être considérée comme une alternative au système capitaliste². En effet, la structure du groupe est coopérative mais les salariés de filiales ne disposent pas du statut de coopérateur. De même, l'idéal de démocratie économique prôné doit s'accommoder de l'absence de syndicats, exclus du groupe coopératif et dont l'action se limite à une critique extérieure.³

De même dans la grande distribution, on peut retrouver des coopératives. C'est le cas de Coop et Migros en Suisse qui représentent à elles seules plus de 50% du commerce de détail au sein de la confédération.

² Voir P.Durance, *La coopérative est-elle un modèle d'avenir pour le capitalisme ? Retour sur le cas Mondragon.*, *Annales de Mines – Gérer et comprendre*, 2011/4 n° 106, p 69-79

³ Voir : Amado-Borthayre Lontzi, *Enjeux de gouvernance dans une coopérative multinationale : Fagor Electrodomesticos face à la globalisation et à la critique syndicale*, *Pôle Sud*, 2009/2 n°31, p.87-102

L'évolution des banques coopératives en Europe : l'exemple français

Historiquement les banques coopératives jouent un rôle essentiel dans les économies européennes, en donnant accès à des services financiers aux ménages modestes, aux PME et aux collectivités locales. Mais ces entreprises issues de l'économie sociale ont, depuis la grande vague de dérèglementation de la fin du XXe siècle, profondément modifié leurs structures. Les grands groupes coopératifs sont aujourd'hui tout à fait semblables aux banques commerciales classiques.

A l'origine des banques comme le Crédit Agricole, la Banque Populaire et la Caisse d'Épargne fonctionnaient suivant les principes de l'économie sociale (recherche de l'utilité collective, lucrativité limitée et gouvernance démocratique). Si elles ne sont pas toutes strictement identiques, du fait des différentes législations (pour les comparaisons internationales) et de leurs objectifs initiaux, les banques coopératives disposent tout de même d'un socle de caractéristiques communes. Ces dernières sont détaillées par l'Association Internationale des Banques Coopératives (AIBC). L'AIBC définit la banque coopérative comme : « une entité bancaire qui appartient à ses sociétaires, ces derniers ont la double qualité d'associé et d'usager, de propriétaires et de clients de leur banque ». L'action de la banque coopérative est ancrée régionalement ou localement, son but principal étant de fournir des services bancaires (prêts, dépôts...) aux différents sociétaires pour soutenir leurs initiatives économiques. La banque coopérative participe au développement de sa localité en soutenant des secteurs dans lesquels les banques commerciales sont moins présentes. Du fait de leur statut de propriétaires, l'ensemble des clients des banques coopératives participent aux prises de décision en élisant démocratiquement leurs représentants : « les sociétaires disposent généralement

du même droit de vote, selon le principe coopératif d' une personne, une voix ».

Pour évaluer les mutations des banques coopératives au cours des 30 dernières années, le cas des banques françaises est particulièrement éloquent. A partir du début des années 1980, les différents gouvernements qui vont se succéder vont adopter une série de lois permettant la dérégulation de l'ensemble du système financier français. Si l'on se réfère à l'indice de libéralisation financière développé par le FMI, l'ensemble des indicateurs (contrôle du crédit, des taux d'intérêt, des changes, privatisations, réglementation des marchés financiers et barrières d'entrées) ont été dérégulés entre 1983 et 1997. C'est dans ce contexte que des fédérations de banques coopératives comme la Caisse d'Épargne, la Banque Populaire et le Crédit Agricole vont transformer leurs structures et s'éloigner de leur statut traditionnel de banques coopératives, au nom de l'intérêt des sociétaires. En effet, il s'agissait de quitter l'échelon local pour viser le global et ainsi offrir aux sociétaires les mêmes services que les grandes banques capitalistes mondiales. Cette volonté de croissance allant de pair avec une recherche de l'enrichissement personnel, les dirigeants des groupes coopératifs ont donc aligné leurs émoluments sur ceux des dirigeants des banques capitalistes classiques. Jean-Paul Chifflet (Crédit Agricole) touche un salaire annuel fixe de 900 000 euros en 2013, contre 1,25 million d'euros pour son homologue Jean-Laurent Bonnafé (BNP-Paribas).

La Banque Populaire est, au départ, une fédération de banques coopératives soutenue par les pouvoirs publics dont le but est de fournir des crédits aux PME.

Mais vu leur taille, les coopératives qui souhaitent s'insérer sur les marchés internationaux sont souvent obligées de fusionner ou d'acquiescer d'autres acteurs pour faire face à la concurrence. Coop réalise par exemple plus de 50% de son chiffre d'affaires via ses activités non coopératives.

En réalité, et c'est le cas pour de nombreuses organisations (entreprises, coopératives ...), les contraintes de compétitivité et de rentabilité sur des marchés concurrentiels font que les

coopératives et sont parfois tentées de croître, de délocaliser ou d'externaliser certaines de leurs activités. (Voir encadré sur les banques coopératives). Du côté mutualiste, de grands acteurs sont toujours présents dans le secteur des assurances notamment, où les mêmes remarques pourraient être faites.

Là encore, il serait possible d'aller plus loin dans le détail des différents types de coopératives (de consommateurs/usagers, de producteurs, de travailleurs, de distributeurs...)

Le modèle coopératif ou mutualiste n'est donc pas la solution alternative ultime. Rien ne garantit que les attitudes des coopérateurs ne seront pas capitalistes et que l'objectif ne sera pas la maximisation du profit en vue de le redistribuer aux coopérateurs. Les droits d'entrée sont généralement élevés pour devenir coopérateur. En effet, chaque membre apporte une partie de capital à l'entreprise. C'est le cas lorsque des sites sont repris sous forme de société coopérative.

Elle développera à la fin des années 1990 des activités de banque de financement et d'investissement. C'est pour cela qu'elle acquiert, en 1998, la banque d'affaires Natexis, ce qui lui permet de devenir le premier groupe mutualiste à détenir une société cotée en bourse.

De son côté la Caisse d'épargne, qui n'exerçait initialement qu'une activité de gestion de l'épargne populaire va acquérir la banque d'investissements Ixis en 2004. Pour être compétitifs sur les marchés mondiaux, les deux groupes coopératifs vont rapprocher leurs deux filiales pour créer Natixis en 2006, ce sera alors le numéro un français en matière de gestion d'actifs. La crise des subprimes de 2007 va grandement affecter Natixis, ce qui va pousser la Banque Populaire et la Caisse d'Épargne à faire appel à l'État, qui versera en 2008, une aide de 5 milliards d'euros, à condition que les deux groupes fusionnent.

Enfin, le Crédit Agricole aura été le premier groupe coopératif à emprunter le chemin de la croissance effrénée. Sa mission originelle était de distribuer des prêts bonifiés aux agriculteurs, c'est aujourd'hui une des deux plus grandes banques françaises (aux côtés de BNP Paribas) et la neuvième banque mondiale (classement SNL Financial en termes d'actifs financiers). L'acquisition la plus importante du groupe restera celle du Crédit Lyonnais entre 2002 et 2004, qui va permettre la création de la banque d'investissements Crédit Agricole Corporate and Investment Bank. Selon le Volatility Institute dirigé par le prix Nobel d'économie Robert Engle, le Crédit Agricole est la banque la plus « dangereuse » de France (la deuxième au niveau européen) à cause de son risque systémique très élevé. Le risque systémique correspond aux besoins financiers nécessaires pour soutenir l'activité de la banque en cas de nouvelle crise, il s'élève en 2012 à 145 milliards d'euros pour le Crédit Agricole.

Sources :

- Bülbül Dilek et al., « Caisses d'épargne et banques coopératives en Europe », Revue d'économie financière, n° 111 – 2013/3.
- Philippe Frémeaux, « Banques coopératives : qu'allaient-elles faire dans cette galère ? », Alternatives Économiques, n°281- juin 2009. Disponible en ligne.
- Sharon Wajsbrot, « Banques françaises : les salaires des patrons en forte hausse », LesEchos.fr, publié le 08/04/2014.
- « Le Crédit Agricole sort du top 3 des plus grosses banques du monde, BNP reste 4e », LaTribune.fr, publié le 09/07/2014.
- Site de l'Association Internationale des Banques Coopératives (AIBC) : <http://www.aibc.coop/banque-cooperative/quest-ce-quune-banque-cooperative.html>
- Site du Conseil des Entreprises, Employeurs et Groupements de l'Économie Sociale (CEGES) : <http://www.ceges.org/>
- Site du Volatility Institute : <http://www.stern.nyu.edu/experience-stern/about/departments-centers-initiatives/centers-of-research/volatility-institute>
- Sur l'index de libéralisation financière et la situation en France : <http://www.les-crises.fr/deregulation-financiere/>
- Sur le risque systémique : <http://www.les-crises.fr/risque-systemique-1/>
- Sur le mouvement coopératif et la crise: Gresea, février 2010: <http://www.gresea.be/spip.php?article834>
- Sur l'alternative coopérative: le numéro thématique «L'autre entreprise» du Gresea échos (n°61, 1-2010): <http://www.gresea.be/spip.php?article18>

Lionel Bianquis, stagiaire Gresea.

Certaines valeurs, liées à la prestation de services à la collectivité semblent se perdre avec l'internationalisation des activités (ex : Mondragon ou les banques coopératives). La référence et le lien originel à une communauté et la réponse à des besoins de base ne sont plus assurés dans ce cas. Il ne s'agit plus de fournir des moyens de production à des agriculteurs, proposer des produits alimentaires à une frange de la population en difficulté, mais bien de réaliser un profit maximum.

De même, nous en avons déjà parlé, coopératives et syndicats ne font pas toujours bon ménage. Les coopérateurs n'étant pas des salariés, et le rapport de lutte avec le patronat n'étant pas traduisible selon les mêmes termes que dans une entreprise classique, les deux entités (syndicats et coopérateurs) ont parfois du mal à se comprendre et cohabiter.

Un autre frein à l'économie sociale comme alternative au modèle d'entreprise dominant est la difficulté

de s'adapter à certains secteurs. Les principes coopératifs pourraient certes s'appliquer à tout type d'activité, mais il est clair que dans des domaines pour lesquels de lourds investissements sont demandés ou bien que des budgets de recherche et développement conséquents soient nécessaires, la forme coopérative n'apporte pas nécessairement de réponse. On peine à imaginer que les sites de la sidérurgie liégeoise puissent être repris par les salariés : les investissements nécessaires étant de l'ordre de dizaines de millions d'euros. Pourtant,

des cas d'entreprises actives dans la biomasse ou dans des technologies de pointe existent, mais là encore dans des tailles qui ne sont pas celles de sociétés transnationales¹.

Diversité et motif d'espoir

Le mouvement que constitue l'économie sociale n'est pas homogène, se composant d'acteurs plutôt radicaux et d'autres plus «réformateurs», le critère de taille semble influencer fortement sur la mise en œuvre des principes de l'économie sociale, de même que les différentes philosophies (socialisme associatif, christianisme social...) se côtoient. Le point commun à ces initiatives, peu importe leur horizon, est plutôt à rechercher dans cette volonté «de construire des réponses collectives à l'ensemble des besoins les plus vitaux des populations»².

L'économie sociale demeure donc une alternative crédible à l'entreprise «standard». Les principes de redistribution des profits, de propriété détenue par les membres, de service à la population et de démocratie économique sont des valeurs qui pourraient s'appliquer de manière universelle à toutes les entreprises. Nul doute qu'un changement si profond reviendrait à remettre en cause le capitalisme comme nous le connaissons aujourd'hui...

¹ Voir par exemple le cas d'une société savoyarde, Smart Equipment Technology, qui, alors qu'elle allait être rachetée par une multinationale basée à Singapour, a réussi à maintenir les emplois sur place par la création d'une SCOP. <http://www.bastamag.net/La-cooperation-contre-la>

² Defourny et al., p.24, Op.cit.



L'entreprise (alternative) publique

Romain Gelin, Gresea

L'entreprise publique est mise à mal depuis plusieurs décennies par les coups de boutoir des politiques néolibérales. Pourtant, le contexte actuel pourrait paraître propice à son retour. Voyons dans quelle mesure l'entreprise publique constitue une forme alternative d'entreprise.

Il ne s'agit en fait pas ici d'un « autre » modèle d'entreprise, mais plutôt de quelque chose d'existant, bien que les formes prises par le passé puissent évoluer. C'est d'abord dans le contexte de la crise du travail, de l'industrie, nous pourrions dire du capitalisme, comme il a pu exister au XXe siècle, qu'il faut replacer cette question.

Service public, secteur public et entreprise publique.

Revenons d'abord sur quelques définitions. Qu'entend-on par « service public », « entreprise publique » et « secteur public » ?

Le service public, tout d'abord, désigne une mission de l'État ; celle d'offrir un certain nombre de services essentiels à la population. On peut donner quatre grandes fonctions du service public. Une fonction de gestion de l'ordre (police, armée, justice...), une fonction de protection sociale et sanitaire (sécurité sociale, hôpitaux...), une fonction liée à l'éducation et à la culture (écoles, service public audiovisuel...) et enfin une fonction économique (régulation, pilotage de l'économie...).

Le service public est généralement pris en charge par le secteur public, qui regroupe les administrations et les entreprises publiques. Il arrive dans certains cas que des activités de service public soient confiées à des acteurs

privés ou issus du monde associatif. Dans ce cas, on parle de délégation de service public.

Les entreprises publiques sont des entreprises dans lesquelles un acteur public détient l'entière ou la majorité du capital. En Belgique, on peut citer la SNCB, Belgacom, Belgo control, l'Office national du DuCroire ou encore Infrabel parmi les entreprises répondant à ce critère. En outre, un Etat peut avoir des participations minoritaires dans des entreprises, sans pour autant y avoir un pouvoir décisionnel complet. Il ne s'agit donc plus d'entreprise publique ici. C'est par exemple le cas avec la participation de l'Etat belge dans la banque BNP Paribas, dont elle détient toujours 10,3% du capital.

Des raisons d'être dans le contexte actuel

Les politiques européennes qui visent à restreindre le rôle des Etats dans l'économie et à interdire peu à peu les monopoles publics remontent aux origines de la construction européenne. Depuis lors, la dégradation du service public a conduit aux résultats que nous connaissons aujourd'hui. Et c'est bien dans ce contexte que les entreprises publiques doivent retrouver leur raison d'être. Le service public est aujourd'hui largement considéré comme un coût ou une dépense pour les finances publiques sans jamais rappeler les services

qui sont rendus à la population ou aux entreprises privées. L'éducation, les hôpitaux ou les travaux d'infrastructure sont bel et bien à considérer comme des investissements.

C'est d'abord pour la distribution des biens et services essentiels - on pourrait dire de « première nécessité », que l'entreprise publique garde tout son intérêt. Qu'il s'agisse de l'eau, de l'énergie, des services éducatifs, de l'armée, des services de secours, de santé ou de police, l'acteur public est incontournable. Il faut également rappeler que le service public fournit de facto nombre d'infrastructures indispensables au bon déroulement de l'activité économique, dont le secteur privé pourrait difficilement se passer. Il s'agit notamment des routes et chemins de fer, de l'éducation ou encore des réseaux de distribution d'électricité, de gaz ou de télécommunication. En 2009, en Belgique, le secteur public représentait 18,7% de l'emploi total. Cette part monte jusqu'à 29% si on inclut les services non marchands financés par l'État¹. Quel secteur peut se targuer de représenter une part si importante de l'emploi et de l'économie que le secteur public ?

Ceci étant dit, une réflexion sur le périmètre du service public, mais aussi sur l'évolution de la société et de ses structures apparaît comme primordiale. Cette réflexion doit évidemment prendre en compte les différences de contexte national. Selon un délégué syndical, dans certains pays occidentaux,

¹ L. Laloy, *Structure et évolution de l'emploi public belge*, octobre 2010. <http://www.plan.be/admin/uploaded/201010290859070.wp201019.pdf>

des secteurs ne semblent plus essentiels ou strictement d'utilité publique comme c'est le cas pour la distribution du courrier qui est aujourd'hui largement consacrée à la distribution de publicité et de factures¹.

Il demeure donc indispensable de repenser l'idée même de l'entreprise publique – quitte à l'adapter – mais également et surtout d'investir dans de nouveaux services qui ont peu à peu remplacé ceux préexistants. Et ceci est observable dans des pays qui n'ont pas atteint le niveau de prestation de service public que l'on connaît en Europe de l'Ouest. L'anecdote suivante racontée par un représentant syndical l'illustre : «lorsque l'on évoque la création d'un service public postal par exemple, la réponse est souvent que ce n'est pas une priorité, mais que le développement d'infrastructures de télécommunications (téléphone, internet haut débit...) serait par contre le bienvenu». Dans cette optique, une participation du secteur public dans les télécommunications ou l'informatique, en proposant des tarifs réglementés, serait susceptible d'aller dans le sens de l'intérêt général et d'une adaptation à de nouveaux besoins – à commencer par ceux du secteur privé..

Certains services ont en effet aujourd'hui adopté une orientation plus commerciale, avec une finalité lucrative. C'est notamment le cas pour ce qui concerne le financement de l'économie. La crise financière de 2008 a largement mis en lumière les dérives de la gestion par et pour les résultats financiers et il ne serait pas anormal que des secteurs comme la banque ou l'assurance comportent au moins une entreprise publique qui puisse garantir la sécurité du financement de l'économie et des dépôts des épargnants. Bien que des renationalisations partielles aient pu être à l'œuvre dans le secteur bancaire

¹ Entretien avec Michel Meyer (vice-président de la CGSP), réalisé le 14/11/2014

au moment de la crise des subprimes, elles n'avaient malheureusement qu'une portée temporaire. Doxa néolibérale des gouvernements européens oblige («l'Etat n'a pas dans ce secteur à se substituer aux entreprises», air connu)

Rôle économique de l'entreprise publique

L'acteur public peut également intervenir dans l'économie via l'entreprise publique. Une entreprise publique est créée de deux manières. Elle est soit montée de toutes pièces par l'Etat pour répondre à des besoins spécifiques, soit issue d'une nationalisation, c'est-à-dire qu'une entreprise privée est rachetée par l'Etat.

Pour quels motifs l'Etat devrait nationaliser une entreprise ou créer une entreprise publique ? Plusieurs raisons peuvent justifier cela.

La nationalisation d'une entreprise peut se faire pour en éviter la faillite et/ou maintenir une activité jugée indispensable à un territoire ou une économie. La nationalisation temporaire de plusieurs établissements bancaires au moment de la crise de 2008 en est un exemple.

Une autre raison de l'intervention publique dans les entreprises est le besoin d'investissements dans certains secteurs nécessitant de lourdes infrastructures et qui permettent difficilement la concurrence. C'est notamment le cas pour les réseaux ferroviaires, routiers ou encore les infrastructures de distribution d'eau ou d'énergie. En effet, il serait aberrant et économiquement inefficace d'avoir deux réseaux de trains qui se côtoient ou deux systèmes de distribution de gaz en parallèle. On parle alors de monopoles naturels.

Enfin, dans une optique de pilotage de l'économie nationale, certains

Des justifications macro-économiques

«[Plusieurs arguments] de nature économique justifient l'existence des entreprises publiques, [ils] sont principalement macro-économiques.

Premièrement, l'entreprise publique serait plus efficace en présence de défaillances du marché ; elle permettrait en outre d'atteindre des objectifs formulés en termes de bien-être collectif et non uniquement en termes de profit pour les actionnaires.

Deuxièmement, la «publicisation» permettrait une redistribution notamment en réduisant le prix des biens les plus demandés par les agents à faibles revenus.

Enfin, et troisièmement, un important secteur public serait censé favoriser la mise en œuvre d'une politique économique de stabilisation.

Ainsi, la publicisation s'apparenterait à un choix organisationnel particulier, une forme d'intégration verticale qui se justifierait dans la mesure où elle permettrait à l'État (c'est-à-dire à ses représentants) d'atteindre à moindre coût ses objectifs de politique macro-économique.

Remarquons d'ailleurs que les entreprises publiques ne constituent pas un choix organisationnel particulier relativement aux seules entreprises privées, mais également par rapport à la bureaucratie publique (l'Administration) qui correspond à une intégration totale.»

Extrait tiré de : Charreaux, G., L'entreprise publique est-elle nécessairement moins efficace ?, 1997

secteurs peuvent être nationalisés. Au sortir de la deuxième guerre mondiale, le constructeur automobile Renault sera par exemple nationalisé de même que la compagnie aérienne Air France ou plusieurs banques de dépôts et assurances. En 1982, toujours en France, le gouvernement Mitterrand décide de nationaliser Usinor (futur Arcelor) et Saint-Gobain pour de tels motifs. Ces entreprises seront, cependant, à nouveau privatisées par la suite: la nationalisation a rempli sa fonction temporaire selon le bon vieil adage: socialisation des pertes, privatisation des profits.

Un autre rôle de l'entreprise publique est celui de régulation des prix et des pratiques sur le marché. L'exemple de la banque postale racontée par un représentant syndical est éclairant à ce sujet. La banque avait toujours refusé, jusqu'il y a quelques années, de facturer les frais bancaires sur les comptes de ses clients. Ceci avait pour effet de limiter la hausse de ces frais dans les banques privées qui ne pouvaient par conséquent pas pratiquer de prix excessifs afin de conserver leur clientèle. Le jour où la banque postale a décidé d'augmenter ses tarifs, les tarifs des concurrents privés ont aussitôt explosé. Ceci illustre le rôle régulateur qu'une entreprise publique peut avoir sur un marché, au profit du consommateur et de la population.

Mais le secteur public doit-il pour autant être impliqué dans tous les compartiments de l'économie ? Au moment de la fermeture des hauts fourneaux de Liège et des restructurations à Florange par le groupe Arcelor-Mittal, certaines voix avaient plaidé pour une nationalisation de ces sites, que ce soit en France ou en Belgique, afin de maintenir l'emploi et l'appareil productif. Pourtant, au sein des syndicats, c'est notamment le cas du côté des services publics, tous ne considèrent pas pour autant qu'une nationalisation aurait été une bonne solution, entendons une solution durable. On observe

en effet une certaine forme de résignation du côté syndical pour des secteurs fortement soumis à la concurrence internationale : «il ne sert à rien de maintenir en vie un site pour quelques années si le résultat est la délocalisation ou la fermeture, car le site n'est plus compétitif»¹. Ceci pose évidemment question sur la persistance de sites industriels sur nos territoires, mais également sur l'organisation du commerce international et la division du travail actuellement à l'œuvre.

L'état de crise actuelle pourrait logiquement être un élément susceptible de recréer des solidarités et de rappeler les missions et la nécessité du service public. La question de l'intervention publique est donc plus que jamais à remettre sur la table de même que la redéfinition de ses périmètres et missions.

Une finalité d'intérêt général

A la différence notable de l'entreprise privée, ou de la société transnationale, l'objet d'un service public est de rencontrer des besoins et non de les créer.

L'alignement sur les normes privées fait courir le risque de rompre avec la continuité du service public. L'opérateur téléphonique ou internet aurait-il intérêt à offrir le même service dans une zone reculée qu'en agglomération, là où les économies d'échelle peuvent être réalisées, et pour quel niveau de salaire des postiers ? De même, à terme, un service postal privé distribuera-t-il le courrier au même tarif sur tout le territoire – et sur la base de quel salaire (de misère dans le privé) pour le postier ? Les expériences de privatisation de la distribution d'eau en Amérique latine ou du chemin de fer en Angleterre montrent, si besoin en était, que les logiques du privé ne peuvent satisfaire efficacement les besoins élémentaires des populations. La 1 Entretien avec Michel Meyer (vice-président de la CGSP), réalisé le 14/11/2014

privatisation, partielle ou totale, de nombreux secteurs anciennement publics comme l'eau ou l'énergie n'ont en rien profité aux consommateurs. La concurrence qui devait permettre d'atteindre la meilleure offre et une plus grande efficacité a engendré, au contraire une hausse des prix et un accaparement des profits par le privé.

C'est donc dans une optique de maintien d'une certaine proximité, en particulier dans les zones rurales, mais aussi et surtout de lutte contre les inégalités, que le service public trouve des raisons d'exister.

La notion de service public se réfère à plusieurs principes, dont les actes du congrès de la CGSP de 2000 nous donnent quelques éléments² :

Citons d'abord le principe d'universalité, par la prestation de service à des prix identiques sur tout le territoire afin de maintenir une cohésion territoriale. Le service public doit aussi être accessible sans interruption (continuité du service public) à tout citoyen, dans un souci d'égalité, et ce, afin de mettre en œuvre une solidarité entre les plus aisés et les plus nantis. Un autre principe est celui d'efficacité. Il ne s'agit évidemment pas de placer la rentabilité financière avant l'intérêt général. L'efficacité se réfère ici plutôt à la qualité du service, la lutte contre le gaspillage, la bonne utilisation des deniers publics, la transparence ou encore le refus du clientélisme. Il est question de «rentabilité sociale» - à l'opposé de la rentabilité financière - qui peut être un élément apte à garantir la pérennité du service, mais pas devenir une fin en soi.

² « Les services publics, outils d'une véritable citoyenneté », Congrès statutaire CGSP, 25 et 26 mai 2000, tiré de : Thérèse Michels et Gérard Mugemangango, « Pourquoi la poste doit redevenir un vrai service public, Etudes marxistes n°103 ». <http://www.marx.be/fr/content/pourquoi-la-poste-doit-redevenir-un-vrai-service-public>

Mais ce n'est plus nécessairement l'entreprise publique gérée par un ministère qui est prise pour modèle. Les besoins de la population ont aujourd'hui évolué. Toujours selon un représentant de la CGSP, les transports, la petite enfance, la dépendance des personnes âgées sont des domaines vers lesquels l'action publique devrait être réorientée. De même, la forme que ces entreprises prennent pourrait être variable, gérée à différents échelons territoriaux selon les besoins et les spécificités du service. La création d'entreprises sur le modèle coopératif pourrait à aussi revêtir une forme publique : pour l'achat groupé d'énergie par exemple. L'objectif sous-tendu étant toujours le service rendu à la population. La préférence pour un contrôle public fort demeure du côté syndical, bien que la forme coopérative ne soit pas rejetée en bloc.

Signalons par ailleurs l'existence de quelques exemples - très rares il faut l'admettre - d'entreprises européennes à capitaux publics. On peut notamment citer Airbus Group, dont plusieurs États sont directement actionnaires (France, Allemagne, Espagne à hauteur de 25%) même s'il ne s'agit pas ici d'un service public à proprement parler, mais plutôt d'un secteur stratégique pour l'économie européenne (aviation civile et militaire, lanceurs spatiaux et satellites de télécommunication). Pourquoi dans ce cas ne pourrait-on pas considérer d'autres secteurs comme nécessaires ou stratégiques ? Rappelons, exemples (et modèles?) venus du Sud que, parmi les pays du bloc BRICS, la Chine contrôle 78% des entreprises cotées, la Russie 55% et le Brésil 30% (Financial Times, 29 mars 2014).

Une gestion bien souvent calquée sur le privé

Les entreprises qui demeurent dans le giron public sont aujourd'hui bien souvent gérées comme des entreprises privées. La recherche de résultats

financiers a pris le pas sur la mission de service public.

Le personnel des comités de direction provient en effet du même sérail que celui des grands cabinets d'audit ou des milieux d'affaires. Pourtant, il n'existe pas objectivement de « meilleure gestion » dans le privé ou dans le public¹. Le tout étant plutôt de savoir ce que l'on mesure. Le fait d'avoir fait croire que la recherche du résultat financier est la meilleure gestion possible est évidemment une dérive du néolibéralisme. L'exemple tout récent de la banque (financée par le public) Dexia n'ira pas à l'encontre de cette idée.

Le rôle de l'autorité publique se cantonne surtout aujourd'hui à vérifier que les missions de service public, déléguées au privé, ont été effectuées sans pour autant participer réellement à la gestion.

Un effort de pédagogie nécessaire

Comme nous l'avons vu, il existe un besoin dans la population, mais également au sein du monde du travail et des syndicats d'une (ré)éducation et d'une (ré)appropriation du service public, mais aussi d'une réflexion incluant salariés et délégués syndicaux pour repenser les missions de celui-ci.

Il y va d'un enjeu démocratique. A l'heure actuelle, les privatisations et l'éloignement des centres de décision des firmes multinationales privent les populations et leurs représentants politiques, au Nord comme au Sud, d'un droit de regard et de contrôle sur l'activité des entreprises. Au minimum. Dans ce contexte, l'entreprise publique est aussi un enjeu de démocratisation de l'économie.

¹ Voir notamment sur le cas français : Charreaux, G., 1997, op.cit. <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/0970901.pdf>

L'entreprise régulée : réglementation vs RSE

Lise Blanmailland, Gresea

Les acteurs économiques et plus particulièrement les entreprises transnationales font preuve, on le sait, de pratiques pour le moins irresponsables d'un point de vue tant social qu'environnemental. Tout le monde ou presque s'accorde à dire qu'une régulation s'impose. Si le monde du travail, la coalition européenne ECCJ, achACT et bon nombre d'organisations environnementales et des droits de l'homme ainsi que certains États exigent que les entreprises soient non pas régulées mais réglementées, donc soumises à des règles, le monde des affaires prône quant à lui la stratégie de responsabilité sociale des entreprises.

La notion de Responsabilité sociale des entreprises, dite RSE, trouve son origine dans le terme anglais CSR (Corporate Social Responsibility) apparu aux États-Unis dans les années 1950. Cependant, les principes qui sous-tendent cette notion sont plus anciens. On les retrouve déjà dans le paternalisme d'entreprise du 19^{ème} siècle. En la matière, les patrons d'hier ne sont guère différents de ceux d'aujourd'hui. Alors que d'un côté, ils multipliaient les «bonnes œuvres» pour faire oublier aux travailleurs l'exploitation qu'ils subissaient au quotidien, de l'autre ils s'opposaient ardemment à toute réglementation, que ce soit au niveau du temps de travail, de la scolarité, etc.

Cette stratégie mise en œuvre par la plupart des transnationales part du postulat que l'on peut faire confiance aux entreprises, que l'on attend d'elles de s'assurer de ne pas porter atteinte aux droits d'autrui. Au lieu de se voir soumises à des lois contraignantes et donc à des sanctions en cas de non-respect, les entreprises prônent l'engagement volontaire. Aux législations et conventions internationales et collectives, la RSE préfère des chartes et codes de bonnes conduite ou encore des partenariats

avec des ONG. C'est aux entreprises de volontairement prendre en compte les «externalités» économiques, sociales et environnementales liées à leurs activités.

Droit au développement ou droit des affaires ?

Pourtant, à partir des années 1960 déjà, nombreux sont les États du Tiers-monde à dénoncer les stratégies des grandes transnationales auxquelles est souvent soumise leur souveraineté. Dans certains cas, comme dans les dites républiques bananières en Amérique centrale, les pouvoirs de ces entreprises vont jusqu'à contrôler les gouvernements. Dans d'autres, jusqu'à renverser un régime qui leur est défavorable comme le témoigne le rôle joué par l'entreprise ITT (International Telephone and Telegraph Company) dans le coup d'État au Chili en 1973.

Propulsées par le mouvement des non-alignés, les revendications des pays du Sud pour un contrôle public des sociétés transnationales deviennent particulièrement populaires. Des négociations vont alors être entamées en ce sens entre pays industrialisés et pays du Tiers-monde.

L'ONU finit par créer en 1974 une Commission des sociétés transnationales et un Centre d'information et de recherche sur les STN. Composée de 48 États membres, la Commission se fixe comme tâche prioritaire, entre autres, d'enquêter sur les activités des sociétés transnationales et d'élaborer à leur usage un code de conduite.

De son côté, la Chambre du Commerce international publie en 1972 le «Guide pour les investissements internationaux» qui critique notamment fortement le principe d'un quelconque Code contraignant, vu comme un obstacle aux investissements étrangers.

Deux textes reprendront intégralement les principes de la Chambre du Commerce et marqueront le début de l'ère de ce que l'on appellera le «soft law», notion traduite par droit «mou» ou «flou», ce qui est a priori contraire à l'essence même du droit, par définition contraignant.

Il s'agit premièrement des principes directeurs à l'intention des multinationales édictés en 1976 par l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement économiques, familièrement connu comme le «club des pays riches») et dont la dernière révision date de 2011. Deuxièmement, la Déclaration de principes tripartite sur les multinationales et la politique sociale de 1977, souscrite dans le cadre tripartite de l'OIT (Organisation internationale du Travail).

De plus en plus influencés par les idées néo-libérales et sous pression des milieux d'affaires, les pouvoirs publics

nationaux et internationaux se désarment peu à peu et renoncent à établir des règles publiques pour les activités économiques, monétaires et commerciales. Les politiques sociales sont vues comme des obstacles à l'efficacité économique et les États optent dorénavant davantage pour des mesures de dérégulation et de privatisation.

En 1990, le processus onusien de la Commission des STN aboutit enfin à un projet de Code de conduite contraignant relatif aux investissements à l'étranger. Mais il sera bloqué par les États-Unis qui menacent de diminuer leurs investissements dans les pays en voie de développement. Quatre ans plus tard, la Commission et son centre de recherche sont supprimés.

L'ère du soft

Les années 1990 seront le théâtre d'une multitude d'initiatives «éthiques» auxquelles s'engagent les transnationales. En font partie les partenariats avec des ONG. Il s'agit pour les ONG sans véritable culture historique et sociale d'une occasion de «faire du bien» et en avoir les moyens. Si ces partenariats peuvent avoir des conséquences positives notamment en matière d'environnement, leur bilan pour les travailleurs n'est pas fameux.

Kofi Annan (alors secrétaire général des Nations Unies) lance peu après les manifestations altermondialistes de Seattle contre l'OMC une initiative appelée «Pacte Mondial» (Global Compact). Le principe est simple. Les sociétés transnationales s'engagent, sur une base volontaire, à respecter dix principes fondés sur le respect des droits de l'Homme, des normes de travail, d'environnement et de lutte contre la corruption. Si, au départ, de nombreuses ONG et syndicats s'y sont associés, la plupart se sont retirés

par la suite, critiquant l'absence de force contraignante et de moyens de vérifier le respect de ces engagements. Le Pacte Mondial est en réalité avant tout une façon pour les entreprises de redorer leur blason.

Nouvelle tentative en 2003 : la sous-Commission de la promotion et de la protection des droits de l'Homme adopte les «Normes de l'ONU sur la responsabilité en matière de droits de l'homme des sociétés transnationales et autres entreprises». Il s'agit de rendre les entreprises directement responsables de leur conduite en matière de droits humains. Elles doivent aussi rendre compte, de manière transparente, de leurs activités et, en cas de violation des droits de l'Homme, compenser les victimes. Cette fois encore, le texte sera considéré comme étant trop radical et trop contraignant et sera vite jeté aux oubliettes par la Commission des droits de l'Homme.

Ruggie : stop ou encore ?

Le Conseil des droits de l'homme qui, en 2006, succède à la Commission, nommera alors l'américain John Ruggie (ancien conseiller spécial pour le Pacte Mondial) comme rapporteur spécial sur les droits de l'Homme et les sociétés transnationales. Son mandat, pour faire simple, est de réussir là où ses prédécesseurs ont échoué. Le politologue John Ruggie, sera l'homme de la situation. Diplomate, il arrivera à concocter un rapport qui plaira à tout le monde (ou presque), dans lequel le terme «obligation» sera vite remplacé par celui de «responsabilité».

C'est néanmoins sur le cadre Ruggie que miseront une série d'acteurs luttant pour une réglementation contraignante des entreprises transnationales. C'est le cas notamment de la coalition européenne ECCJ European Coalition

for Corporate Justice et achACT-Action Consommateurs Travailleurs en Belgique. Protéger, respecter, réparer. Tels sont les trois piliers du Cadre conceptuel pour les entreprises et les droits de l'homme de Ruggie. L'idée maîtresse en est la suivante: les entreprises ont le devoir de respecter les droits humains, les États celui de les protéger. Le premier pilier consiste, d'une part, en une obligation faite aux États de ne causer aucun dommage aux citoyens, que ce soit directement via leurs entreprises publiques ou, indirectement, par des facilitations accordées aux entreprises ou encore par la promotion du commerce et de l'investissement par le biais d'accords bilatéraux. D'autre part, l'État a un devoir de protection («duty to protect») qui consiste à prémunir les citoyens contre toute violation des droits humains impliquant des entreprises. Ruggie identifie ce qu'il appelle des «lacunes de gouvernance» créées par la mondialisation. Il s'agit, pour lui, de l'incapacité des États et des sociétés, ou leur manque de volonté, à gérer les conséquences négatives de l'impact des entreprises sur les droits humains.

Le deuxième pilier énonce que les entreprises ont la responsabilité de respecter les droits humains, et ce, en faisant preuve de «diligence raisonnable» (due diligence en anglais) et en étant conscientes de l'impact préjudiciable que leurs activités et leurs relations économiques peuvent avoir sur les droits humains, en prévenant et en atténuant cet impact. Il ne suffit donc pas pour éviter de se rendre complice de prendre en considération l'impact de leur seule activité, mais également les abus perpétrés par des relations liées à celle-ci. Encore faut-il avoir une définition claire de ce qu'on entend par complicité. Malgré que certains considèrent que le concept relève de la responsabilité des entreprises, ECCJ insiste sur l'idée selon

laquelle il s'agit de la responsabilité des États. Si les entreprises doivent internaliser des processus de diligence raisonnable, c'est aussi aux États d'imposer aux entreprises de le faire. Le 15 avril dernier, le Parlement européen a, à ce niveau, voté une directive dite de «reporting non financier» obligeant les grandes entreprises à plus de transparence. Elle ne s'applique qu'à 6.000 entreprises (cotées ou « d'intérêt public ») alors qu'il y en a 40.000 grandes présentes en Europe. Par ailleurs, il s'agit seulement pour ces entreprises d'intégrer dans leur rapport de gestion une « déclaration » concernant les informations substantielles de type environnemental, social, de respect des droits de l'homme et de lutte contre la corruption. Malgré tout, il s'agit indéniablement selon ECCJ d'une avancée, de par son caractère contraignant, ainsi que l'obligation d'information de diligence raisonnable ou encore la mention explicite qui y est faite de la filière d'approvisionnement. C'est à présent aux États membres de mettre en place des mécanismes pour que les directeurs d'entreprises remettent ce rapport. D'un État à l'autre, le niveau du respect de l'obligation variera probablement beaucoup. On ne peut qu'espérer que la Belgique rende la directive plus contraignante et l'élargisse à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Enfin, le troisième pilier du cadre Ruggie vise à améliorer l'accès des victimes à un recours effectif, qu'il soit judiciaire ou non judiciaire, ouvrant le droit à une réparation des abus commis. Les mécanismes de réclamation, qu'ils soient judiciaires ou non, font partie tant de l'obligation de protéger incombant à l'État que de la responsabilité des entreprises. Pour la coalition ECCJ, il s'agit là probablement de l'objectif le plus important, car tant que l'entreprise sait qu'in fine elle ne risque pas d'être traînée devant les tribunaux, les deux autres

pilliers perdent de leur poids. Aucun système de protection des droits humains ne peut être efficace s'il n'existe pas de mécanisme d'enquête, de punition et des compensations et indemnités en cas de violation de ces droits. Cependant, ECCJ relève la grande difficulté à mettre la question à l'agenda politique de l'Union européenne. Les instances internationales, la Commission européenne en premier plan, préféreront sans aucun doute à l'accès aux tribunaux des mécanismes internes à l'entreprise, les Points de Contact Nationaux mis en place en vertu des Principes directeurs de l'OCDE pour les multinationales, etc.

L'Équateur lance une énième tentative

Dernièrement, le 26 juin 2014, le Conseil des droits de l'homme des Nations Unies a approuvé un projet de résolution déposé par l'Équateur appelant à élaborer un traité international réprimant les violations des droits humains commises par les entreprises transnationales.¹

Mais le contexte international depuis les dernières décennies, on l'a vu, donne à penser qu'il est difficilement envisageable qu'une telle entreprise aboutisse réellement à un traité tant soit peu contraignant, comme l'illustre le vote négatif des États-Unis et de l'ensemble des membres de l'Union européenne entre autres.

La coalition ECCJ et achACT soulèvent tous deux le risque de perdre du temps dans des discussions qui ne pourront qu'au mieux mener à un traité extrêmement mou. De façon pragmatique, il leur semble préférable de miser sur les échelons régionaux et nationaux.

¹ Pour un éclairage critique sur l'initiative cf. Erik Rydberg, *Un traité des sociétés transnationales : énième essai*, Gresea, mai 2014 <http://www.gresea.be/spip.php?article1272>

Néanmoins, l'initiative peut avoir le mérite, selon eux, de réveiller quelque peu les États membres de l'Union européenne au niveau de la mise en œuvre des principes Ruggie et de faire avancer un tant soit peu le schmilblick. Affaire à suivre...



Origines de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE)

Lionel Bianquis, stagiaire Gresea.

Les premières réflexions autour de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) apparaissent chez les entrepreneurs américains dès la fin du 19^e siècle. A cette époque le tissu économique américain se modifie en profondeur, les grands groupes industriels se forment aux dépens des PME familiales. Ce bouleversement entraîne l'apparition des premières théories du management (Taylor et son Organisation Scientifique du Travail), fondées sur des principes d'efficacité et de rationalité au détriment de la liberté d'initiative du travailleur. La division extrême du travail devient alors la norme, le but étant de maximiser la productivité des travailleurs et ainsi la valeur ajoutée de l'entreprise. Pour l'entrepreneur américain de l'époque, il était donc essentiel que ces nouveaux modèles de gestion soient acceptés socialement pour éviter qu'ils ne deviennent source de conflits. C'est dans ce contexte que les premiers discours sur la Responsabilité Sociale vont apparaître dans les prises de paroles des grands capitaines d'industrie du début du 20^e siècle, tels que Henry Ford et Alfred Sloan (General Motor).

Une fois établi dans le milieu des affaires, le discours sur la RSE va s'exporter vers les milieux académiques avec l'émergence des premières *Business Schools* américaines, au début des années 1920. Leurs programmes vont essayer de sensibiliser les futurs dirigeants aux conséquences de leurs décisions. Pour cela, des disciplines de gestion seront dédiées à l'étude des relations entre l'entreprise et la Société (*Business and Society*). Ces domaines de recherche vont surtout se développer au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale et c'est en 1953 que paraîtra *Responsibilities of the Businessman*, l'ouvrage de l'économiste américain Howard R. Bowen, aujourd'hui considéré comme l'un des grands théoriciens fondateurs de la RSE.

Dans cet ouvrage, Bowen s'interroge sur les interactions entre le système économique d'un pays et le bien-être de sa population, cela en accordant la primauté à la maximisation du bien-être social plutôt qu'à la rentabilité des entreprises. Il y développe une vision large de l'économie qui ne se limite pas à l'étude des phénomènes marchands, mais qui se doit d'intégrer l'analyse des cadres institutionnels de l'activité économique, avec une attention particulière pour les conditions du contrôle légal des entreprises.

Selon lui, les libertés accordées par la société américaine aux hommes d'affaires ne sont justifiables que si les pratiques des actionnaires et des managers profitent à l'ensemble de la société, c'est là le cœur de la conception de la RSE proposée par Bowen : le système économique doit servir l'intérêt général.

Cette conception de la RSE s'inspire fortement des principes de la morale protestante en matière économique. Aux États-Unis dans les années 1950, les principes religieux, qu'ils soient catholiques ou protestants, structurent la manière dont les théoriciens et les hommes d'affaires conçoivent leur manière d'appréhender l'activité économique. Cependant, si les concepts mobilisés par la morale protestante et les hommes d'affaires sont les mêmes, leurs interprétations sont différentes. Face à une pensée protestante méfiante à l'égard des principes du capitalisme s'élève l'interprétation dite managériale de la RSE, promue par les chefs d'entreprises. Cette dernière voue une confiance sans faille au système capitaliste, à l'intérieur duquel la première responsabilité de l'entreprise est de générer des profits. Une fois profitable, l'entreprise pourra alors assurer ses responsabilités vis-à-vis de la société. Mais, pour les managers, la RSE a pour objectif d'éduquer le public pour garantir la légitimité de l'entreprise et du système capitaliste et ainsi éviter la création de nouvelles formes de régulation. La RSE ne nécessite pas, dans cette approche, de redistribution des pouvoirs, et ne se met en place que là où ses actions maximisent les profits de l'entreprise.

Sources :

Acquier et Gond, « Aux sources de la responsabilité sociale de l'entreprise : à la (re)découverte d'un ouvrage fondateur, *Social Responsibilities of the Businessman* d'Howard Bowen », *Finance Contrôle Stratégie* – Volume 10, n° 2, juin 2007, p. 5 – 35.

Capron et Quairel-Lanoizelée, *La responsabilité sociale d'entreprise*, Paris, La Découverte, 2010, 103 pages.

Le syndicalisme mondial : vers une réglementation des STN?

Lise Blanmailland, Gresea, avril 2009

Confrontées à la globalisation de l'économie et à l'internationalisation des chaînes de production, les organisations syndicales ne peuvent plus rester coincées dans une vision nationale des relations collectives. Si la construction du syndicalisme international remonte au 19^{ème} siècle, les prémices d'une négociation collective à ce niveau sont, par contre, un phénomène bien plus jeune.

S'intéresser à l'«autre entreprise», c'est aussi réfléchir aux moyens d'action sur l'entreprise généralisée au 21^{ème} siècle et donc bien sûr la question de l'action syndicale et des espaces de concertation sociale au niveau transnational.¹

Dès les années 70, Charles Levinson, ancien secrétaire général des fédérations syndicales internationales de la métallurgie et la chimie, plaide pour l'établissement d'une négociation collective au sein des entreprises transnationales. Selon lui, à l'heure de la mondialisation, le syndicalisme devait pouvoir intervenir directement dans les décisions qui affectent l'emploi ou les conditions de travail des salariés au niveau mondial². La revendication théorisée, restait à l'appliquer.

Un syndicalisme mondial à deux niveaux

La structure du syndicalisme international a beaucoup évolué depuis 1864, date de création de la première organisation syndicale internationale des travailleurs. Près d'un siècle et demi plus tard, la lutte pour la défense des intérêts des travailleurs est menée,

¹ Pour un historique de la négociation collective transnationale voir Bruno Bauraind, *Mondialisation syndicale ? 2e volet : survol historique* <http://www.gresea.be/spip.php?article1304>
² Charles Levinson, *Le contre-pouvoir multinational. La riposte syndicale*, Paris, Seuil, 1974.

à l'échelle planétaire, à deux niveaux interconnectés.

Au niveau interprofessionnel, la Confédération Syndicale Internationale (CSI), issue du rapprochement de la Confédération Internationale des Syndicats Libres (CISL) et de la Confédération Mondiale des Travailleurs (CMT), constitue depuis novembre 2006 la plus grande organisation syndicale internationale. Elle représente 176 millions de travailleurs au travers de 301 organisations affiliées dans 151 pays et territoires. L'autre grande confédération internationale, la Fédération Syndicale Mondiale (FSM), fondée à Londres en 1945, avait pour objectif initial la réunification des courants communiste, socialiste et social-démocrate du syndicalisme. Ayant fortement souffert de la désaffiliation des syndicats européens et de l'ancien bloc de l'Est au tournant des années 90, cette fédération est aujourd'hui fortement marginalisée.

Si la CISL (ancêtre de la CSI) a joué un rôle important dans l'adoption en 1976 des principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, c'est progressivement, depuis le début des années 90, au niveau des secteurs que l'on trouve les prémices d'une négociation collective transnationale. Les fédérations syndicales internationales (groupements par

secteur d'activité d'organisations syndicales nationales) sont le principal acteur chargé de négocier directement avec l'entreprise sur la scène internationale. Dès les années 60, certaines fédérations créeront des conseils d'entreprises mondiaux. Une cinquantaine de conseils de groupes mondiaux verront ainsi le jour dans les plus grandes entreprises transnationales, entre autres dans des entreprises du secteur de l'automobile, mais la plupart d'entre eux feront long feu ou ne connaîtront qu'une existence purement formelle.

Le renversement du rapport de forces entre syndicats et patronat transnational et par ailleurs surtout l'absence de cadre légal contraignant au niveau mondial auquel se heurteront ces conseils les rendront incapables d'enclencher une réelle dynamique de négociation collective transnationale.

Au début des années 90, dépassé par d'autres acteurs de la dite «société civile» dans le champ de la responsabilité sociale des entreprises³ et confronté à un dumping social exacerbé par la mondialisation, le syndicalisme international se dote d'un nouvel instrument, les Accords-Cadres Internationaux.

Les ACI: un embryon de négociation collective internationale

C'est en 1989, entre la fédération des travailleurs de l'agriculture et de l'alimentation et l'entreprise française Danone (anciennement BSN), que se signe le premier accord-cadre interna-

³ Cf. article sur l'entreprise régulée p.16

tional.¹ Instrument engageant mutuellement une entreprise transnationale et une ou plusieurs organisations syndicales, l'accord-cadre ne contient ni obligations légales pour l'entreprise, ni sanctions. A l'origine, ces engagements volontaires s'appuyaient essentiellement sur les normes fondamentales du travail de l'OIT pour progressivement évoluer vers des accords qui se rapprochent d'une convention collective, en raison notamment de la portée des droits énoncés et des obligations qu'ils imposent à l'employeur en ce qui concerne la sous-traitance, la durée et le renouvellement de l'accord ainsi que les procédures de suivi et de règlement des différends.

Cependant, le caractère volontaire des accords-cadres ne présente pas la garantie d'un travail décent et du respect des normes fondamentales du travail pour tous les travailleurs sur une même chaîne de production. En témoignent les manquements dont font preuve bon nombre de transnationales. Pensons à Chiquita dont la signature de l'accord-cadre n'a pas empêché de bafouer les conditions d'hygiène et de sécurité minimales pour ses ouvriers au Honduras ou Arcelor-Mittal et AngloGold qui se sont engagés dans des accords-cadres pour le développement durable alors que leurs activités en Ukraine ou en Colombie laissent des traces indélébiles sur les conditions de vie des populations locales.

Si l'accord-cadre ne représente pas forcément un gage de protection internationale des travailleurs, il a par contre le grand mérite de ramener les représentants des travailleurs à une table de négociation adaptée à son époque, celle de l'entreprise transnationale. Il donne également naissance à des coordinations syndicales ou renforce celles

¹ Voir à ce sujet: Anne Dufresne, *Les accords d'entreprise transnationaux: un moyen de relancer la négociation collective européenne?*, l'Institut européen du Salariat, mars 2010 article disponible sur le site Econosphères à l'adresse: <http://www.econospheres.be/spip.php?article96>

qui existaient au préalable et pousse enfin l'entreprise à reconnaître un acteur syndical transnational.

Reste, cependant, un défi de taille à relever avant d'en faire de véritables outils de lutte contre la mise en concurrence des salariés au sein d'une même entreprise : leur trouver un cadre juridique.

Face à la faiblesse du droit social international, c'est plutôt à l'échelon régional qu'il est raisonnable de chercher les moyens de rendre obligatoire la négociation collective internationale. En 2005, la Commission européenne a inscrit à l'agenda son intention d'offrir un cadre juridique pour la négociation d'Accords-cadres européens, soit au niveau de l'entreprise, soit au niveau du secteur. Devant l'opposition du patronat européen, la Commission a transféré ce dossier encombrant à un comité d'expert, préférant sans doute à l'institutionnalisation d'une négociation collective européenne, la promotion d'accords non contraignants. Depuis lors, l'embryon d'un espace de concertation sociale européen est en commission...



Comité d'entreprise européen: lenteurs européennes

Henri Houben, Gresea*

Le canal traditionnellement utilisé par les salariés est le conseil d'entreprise où siègent leurs élus. Depuis quelque temps, il existe des comités d'entreprise européens qui exercent un rôle quelque peu similaire. Qu'est-ce que c'est et quelle est leur fonction exacte ? Le plan (social) Delors

Dans les années 80, la construction européenne a été axée entièrement sur l'achèvement du grand marché intérieur et sur la réalisation des libertés marchandes (personnes, marchandises, capitaux et services). Une Europe uniquement économique aux yeux de beaucoup. Le social est d'ailleurs une compétence essentiellement des États. Jacques Delors, alors président de la Commission, socialiste français et proche des responsables du syndicat CFTD, veut ajouter un axe de «cohésion sociale».

Déjà par le passé, des projets de créer des mécanismes de concertation sociale au niveau européen avaient échoué. En 1975, un premier texte en ce sens avait été longuement discuté, avant d'être rejeté sept ans plus tard. En 1980, une seconde tentative, appelée proposition Vredeling, du nom du commissaire néerlandais qui l'impulse, est lancée. Il s'agissait d'organiser l'information des salariés dans les firmes transnationales. Le projet est abandonné en 1984.

Dans la seconde moitié de 1988, la présidence grecque relance la discussion. En 1989 est signée la Charte des droits sociaux fondamentaux, mais qui n'a que peu d'impact. Il s'agit surtout d'une lettre de bonnes intentions et Londres n'y adhère pas. Aussi Jacques Delors insistera pour inclure dans le traité de Maastricht, acte fondateur «bis» de l'Union, un chapitre sur le social. Comme les Britanniques refusent cette partie,

elle devient une annexe au traité conclu par les onze autres pays membres¹. Finalement, avec l'arrivée du travailliste Tony Blair au 10 Downing Street² en 1997, le Royaume-Uni l'acceptera et la Charte deviendra un chapitre du traité d'Amsterdam (et donc de l'Union)³.

Il est bon d'y revenir, car, pour la première fois, la Communauté européenne a le droit de suppléer les États nationaux en matière sociale. En ce qui concerne la concertation sociale, soulignons que l'article 2 reprend «l'information et la consultation des travailleurs» comme un des domaines privilégiés de cette nouvelle compétence. En particulier, l'article 3 précise : «La Commission a pour tâche de promouvoir la consultation des partenaires sociaux au niveau communautaire et prend toute mesure utile pour faciliter leur dialogue en veillant à un soutien équilibré des parties.» L'article 4 note encore : «Le dialogue entre partenaires sociaux au niveau communautaire peut conduire, si ces derniers le souhaitent, à des relations conventionnelles, y compris des accords.» De là à introduire des comités d'entreprise européens, il n'y a qu'un pas qui sera vite franchi.

¹ A l'époque, ce qui va devenir l'Union européenne n'est composé que de douze États : Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas et Portugal.

² La résidence du Premier ministre britannique.

³ Le traité de Maastricht est signé en décembre 1991 et mis en application en 1993. Le traité d'Amsterdam est signé en juin 1997.

Une directive peu directive

C'est la directive 94/45/CE du Conseil, du 22 septembre 1994, qui précisera les contours du nouvel organe.

Ainsi, toute firme employant au moins 1.000 salariés dans l'Union et 150 au moins dans deux États membres doit constituer, théoriquement avant le 22 septembre 1996, un comité d'entreprise européen sur la base d'une négociation avec les organisations syndicales présentes en son sein. Ou, du moins, doit-elle entamer des négociations pour ce faire.

Problème. Ce sont les États membres qui sont censés faire respecter la législation. Or, les entreprises peuvent choisir (shopping social) le pays où elles inscrivent leur comité et, partant, le droit national de leur choix. Ainsi, la direction de GM Europe (Opel et Vauxhall), a-t-elle opté pour la Belgique pour échapper aux procédures sociales allemandes.

Autre point peu précis : la nature des informations à laquelle les syndicalistes du CEE ont droit. L'article 1 dispose que la «présente directive a pour objectif d'améliorer le droit à l'information et à la consultation des travailleurs dans les entreprises de dimension communautaire et les groupes d'entreprises de dimension communautaire». Mais nulle part il n'est spécifié ce qui relève de ce droit à l'information. C'est laissé au bon vouloir de la direction. Ou alors c'est le reflet de la négociation collective, c'est-à-dire en définitive du rapport de forces au sein de la firme. D'autant que l'article 8 précise : «Les États membres prévoient que les membres du groupe spécial de négociation et du comité d'entreprise européen

ainsi que les experts qui les assistent éventuellement ne sont pas autorisés à révéler à des tiers les informations qui leur ont été expressément communiquées à titre confidentiel». Autrement dit, les délégués syndicaux peuvent en apprendre plus sur l'entreprise, mais ne peuvent pas toujours relayer l'information aux travailleurs qu'ils représentent. Ajouter que ces clauses de confidentialité risquent de renforcer les liens entre ces délégués et le patronat, par une alliance entre ceux qui «savent», et ce au détriment des salariés. La direction peut jouer là-dessus: se montrer très ouverte si les syndicats sont coopératifs et fermée s'ils ne le sont pas. Chantage classique.

Révision dans la douleur

La directive de 1994 devait, cinq ans après son adoption, au plus tard, faire l'objet d'une révision. Selon ses auteurs mêmes, il ne s'agissait que d'un premier pas, un essai qu'il fallait examiner en fonction des avancées ou des limitations constatées. La nouvelle Commission Barroso n'était nullement pressée de se mettre à la tâche, étant bien davantage préoccupée de compétitivité ou d'activation des chômeurs.

Ce n'est qu'en avril 2004 qu'elle lance un processus de consultation pour améliorer le texte initial. Les organisations syndicales émettent immédiatement leurs critiques et leurs propositions. Pour elles, il faut abaisser le seuil minimum à partir duquel une firme doit installer un comité d'entreprise européen à 500 travailleurs dans l'Union et 100 seulement dans deux États. Elles demandent aussi que la nouvelle législation dépende du droit communautaire pour éviter que la mise en place et la consultation de ces comités ne relèvent des États, jugés peu enclins à poursuivre les firmes qui ne respectent pas la directive. En outre, elles voudraient que les notions d'information et de consultation soient précisées. Et elles désirent que les

délégués syndicaux puissent disposer d'experts et de formations pour pouvoir analyser les renseignements fournis par la direction et, surtout, que ceux-ci soient financés par l'entreprise même. Pour mémoire ...

Car le patronat - et en particulier son représentant officiel, l'UNICE (devenue Business Europe) - ne voudra rien entendre et ce n'est qu'au début de 2008 qu'il lâchera un peu de lest, permettant ainsi à la Commission de présenter un nouveau texte... qui est loin de répondre aux attentes syndicales. Il ne répond à quasi aucune des exigences des travailleurs. Mais la réalité de ces organes est réaffirmée. La nouvelle disposition a été votée au Parlement européen le 16 décembre 2008, ensuite le lendemain au Conseil des ministres. La Belgique a été l'un des premiers pays à la transposer dans son droit national en juin 2011.

** La première version de cet article a parue en avril 2009 sur le site du Gresea.*

Argentine : Entreprises récupérées par les travailleurs

Natalia Vanesa Hirtz, Docteur en Sciences Politiques et Sociale.

Depuis la fin des années 1990, l'Argentine connaît une vague de récupérations d'entreprises sans précédent : dans diverses régions du pays et dans des secteurs professionnels variés, des travailleurs et des travailleuses occupent des entreprises afin d'éviter leur fermeture et relancent ensuite la production et la vente de produits, mais cette fois sous le contrôle des travailleurs eux-mêmes.

Ces expériences ont émergé dans un contexte de luttes sociales et ont été démultipliées face à une crise économique sans précédent en Argentine. Ainsi, la plupart des récupérations d'entreprises a eu lieu au cours des années 2001 à 2004. Toutefois, cette pratique continue et il existe actuellement 311 entreprises récupérées (Ruggeri, 2014 : 11).

De la crise économique, sociale et politique

Les mesures introduites en Argentine durant les années 1990¹ ont été marquées par l'austérité budgétaire, les privatisations d'entreprises publiques, la réforme du Code du travail, la surévaluation de la monnaie locale, la révision du code de l'impôt et la baisse des barrières douanières.

L'introduction de ces politiques a aggravé, en peu de temps, la situation

¹ Ces politiques ont été encadrées par les résolutions du « Consensus de Washington ». En effet, en 1989, les institutions financières internationales siégeant à Washington élaborent un paquet de réformes destinées aux États qui se trouvent en difficulté pour rembourser leurs dettes. Ce corpus de mesures, connu sous le nom de « consensus de Washington », vise entre autres : une rationalisation des dépenses publiques, une réforme fiscale, la libéralisation du commerce international et des investissements étrangers, la privatisation des entreprises et des services publics et l'application de taux de change compétitifs.

des travailleurs. En 1991, les négociations collectives furent réglementées à travers un décret interdisant les indexations salariales et permettant uniquement des augmentations correspondant à la productivité. Le système de pension fut réformé, prolongeant de 15 à 20 ans le temps de cotisation nécessaire pour accéder à la pension, le montant maximum d'indemnisation pour décès au travail fut fixé à 55.000 dollars (Godio, 2000 : 1195- 196). Cette situation ne fera qu'empirer durant les années suivantes. Le taux de chômage passera de 7,6 % en 1989, à 17,5 % en 1995 (Ferrerres, 2005 : 466) tandis que le temps de travail journalier augmentera : en mai 1988, 33 % des travailleurs avaient une charge horaire supérieure aux 45 heures par semaine et 10,9 % d'entre eux travaillaient plus de 62 heures. En mai 1998, 42 % des travailleurs dépassaient les 45 heures et 15 % travaillaient plus de 62 heures (Carrera, 2009: 129).

Dans ce contexte, les luttes refont surface. En décembre 2001, le président de la Nation, Fernando de la Rúa, décrète l'État de siège. Cette déclaration a pour conséquence la mobilisation spontanée de milliers de personnes. Les 19 et le 20 décembre 2001 sont marqués par d'importants combats de rue ayant comme slogans principaux: « à bas l'État de Siège ! » et « Qu'ils s'en aillent tous ! ». Face à cette situation, le gouvernement

ordonne une répression qui provoque plus de trente-cinq morts. Mais la répression ne fait pas céder la révolte populaire et, le 20 décembre, de la Rúa est poussé à la démission. Trois présidents intérimaires lui succèdent sans parvenir à stabiliser la situation sociale.

Durant toute l'année 2002, le pays est plongé dans une mobilisation permanente. Le mouvement de piqueteros (travailleurs sans emploi), les assemblées de quartier et les entreprises récupérées sont devenus les emblèmes de ces luttes. Et, bien que chacun avance des revendications particulières, tous expriment une forte remise en question du « contrôle » des élites gouvernementales et économiques sur leurs destinées. Cette remise en question du contrôle, mais aussi du pouvoir va mener à des formes d'organisation « horizontale », ce qui impliqua, pour ces mouvements, une organisation régie par des décisions prises en assemblées générales auxquelles tous les membres participent. Par ce moyen, ils visent l'autogestion de l'espace (quartier, usine, communauté) et de leurs vies.

Les entreprises récupérées par les travailleurs

Au milieu de cette crise économique et institutionnelle, des centaines de travailleurs vont occuper des entreprises suite à leur fermeture. Ils vont redémarrer la production et la commercialisation des produits.

Les premières récupérations vont surgir de manière spontanée lors d'un conflit qui, dans la plupart des cas, commence par un processus de crise de

l'entreprise, marqué par la diminution et/ou le non-paiement des salaires, la perte des bénéfices sociaux, les licenciements et finalement, la fermeture de l'entreprise. Face à cette situation, les travailleurs vont procéder, dans un premier temps, à l'occupation de l'entreprise. Mais ils n'ont toujours accès ni aux salaires ni aux indemnités. Cette situation va les amener à envisager la relance de la production.

La lutte contre les fermetures d'entreprises va créer de nouvelles solidarités et forger des modes d'organisation plus horizontaux. Lorsque les travailleurs relancent la production, ils tendent à organiser le travail et à gérer l'entreprise avec les outils acquis à travers le processus de lutte. De cette façon, les décisions politiques, juridiques et productives se prennent dans des assemblées générales (AG) auxquelles tous les travailleurs participent. Les hiérarchies sont mises en cause, tant pour la gestion de l'entreprise que pour la redistribution des bénéfices. En effet, dans la plupart des entreprises récupérées, les travailleurs se répartissent les profits selon le temps consacré au travail et non pas selon le type de travail accompli. De la sorte, ils parviennent à rompre avec les différences salariales imposées par des hiérarchies socialement établies entre les diverses formes de travail (manuel/intellectuel, professionnel/qualifié/spécialisé ...). C'est en ce sens qu'ils définissent cette forme d'organisation comme autogestionnaire. Cette autogestion ne répond pas à une définition fixe, mais s'inscrit dans une dynamique émanante qui prend forme dans les pratiques et les rapports quotidiens des travailleurs. Ces derniers mettent en avant la notion d'« égalité » pour caractériser l'autogestion. Leur approche du principe d'« égalité » est essentiellement caractérisée par la participation de tous les travailleurs à la gestion de l'entreprise et par la distribution des bénéfices entre

les travailleurs selon la quantité d'heures travaillées.

Cependant, ces entreprises ne peuvent pas fonctionner longtemps sans une couverture légale. Pour répondre à ce problème, les travailleurs font appel à deux stratégies : l'une optant pour la revendication d'expropriation par l'État de l'entreprise et un transfert de propriété aux travailleurs, organisés en coopérative, l'autre réclamant l'étatisation des entreprises sous contrôle ouvrier.

Les revendications d'étatisation sous contrôle ouvrier seront exclues des négociations politiques et les travailleurs seront souvent réprimés. Tandis que la stratégie visant la formation d'une coopérative par les travailleurs afin de demander le transfert de propriété de l'entreprise sera institutionnalisée. Toutes les entreprises récupérées vont donc utiliser la forme coopérative pour obtenir un statut légal. Cependant, elles ne s'organiseront pas toutes de la même façon. Si pour certains travailleurs la coopérative représentera un but en soi, pour d'autres, elle ne sera qu'un outil de lutte. Cette différence renvoie à trois orientations politiques expliquant la création de plusieurs organisations d'entreprises récupérées. Ces orientations sont : la visée d'une transformation sociale par la création et le renforcement des coopératives autogérées par les travailleurs¹, le projet pointant la récupération des entreprises afin de sauvegarder les postes de travail et d'améliorer la condition de vie de ses membres² et l'intention de construire

¹ Cette orientation est représentée par le Mouvement National des Entreprises Récupérées (MNER) et par la Fédération Argentine des Coopératives de Travail Autogéré (née suite à une scission du MNER en 2006) ainsi que par l'Association Nationale du Travail Autogéré (ANTA) fondée en 2005 par la Centrale des Travailleurs de l'Argentine (CTA) afin de regrouper des entreprises récupérées et diverses coopératives.

² Ces entreprises sont majoritairement regroupées au sein du Mouvement National des Usines Récupérées par leurs Travailleurs (MNERT), né de

une option plus politique qui dépasse la lutte économique³.

En principe, ces objectifs ne sont pas antagonistes. Cependant, la force engagée par les travailleurs afin de les atteindre, les différencie et parfois, les oppose.

Autogestion et capitalisme : ruptures et continuités

Les efforts requis pour consolider ces entreprises auront pour corollaire le retour de celles-ci dans un marché qui les a déjà une fois mis en échec. Les processus économiques par lesquels ces coopératives seront en rapport avec le marché, orienteront la gestion vers la maximalisation des profits de la coopérative. Les exigences du marché ne seront pas sans conséquence sur les processus d'autogestion et de solidarité. En effet, dans beaucoup d'entreprises récupérées, les travailleurs parviendront, avec difficulté, à s'assurer un montant équivalent à un salaire précaire. Ils n'auront pas accès au crédit dès lors qu'ils ne sont pas propriétaires de l'entreprise. De plus, les travailleurs ayant obtenu l'adoption d'une loi d'expropriation devront épargner une partie de leurs profits pour rembourser le montant d'indemnisation de l'expropriation. Ces entreprises ne seront donc pas en mesure d'investir dans de nouvelles technologies pour augmenter leur productivité. Afin d'accroître leur taux de profit, les travailleurs ne disposeront que de leur force de travail. Ils devront dès lors prolonger la journée du travail et/ou en augmenter l'intensité.

la première grande rupture produite au sein du MNER, en 2003.

³ Représenté par la Commission Nationale des Usines Occupées. Cette Commission fut dissoute en 2003. Elle regroupait une dizaine d'usines, ce qui n'était pas représentatif de la centaine d'entreprises récupérées existantes à ce moment. Toutefois, les entreprises qui intégraient cette Commission sont devenues l'emblème des entreprises récupérées (comme Brukman et Zanón). Leur lutte a permis de dépasser non seulement les frontières de l'usine, mais aussi celles du pays.

Processus qui rentrera en tension avec les principes d'autogestion.

La solidarité à l'égard d'autres luttes, la prise de décision collective au sein de l'AG ou les transformations radicales concernant l'organisation et la division du travail, deviendront des obstacles à la consolidation économique de l'entreprise et donc à la survie même de ces travailleurs. Ainsi, dans la plupart des coopératives, les AG se feront de plus en plus rares. En même temps, les membres du conseil d'administration (CA) se professionnaliseront. Il se produira par conséquent une nouvelle division du travail entre, d'un côté, un groupe spécialisé dans la gestion de l'entreprise, et de l'autre, des travailleurs affectés à l'exécution du travail.

Au départ, dans beaucoup de ces entreprises récupérées, il n'existait pas de CA. Les décisions concernant la gestion et l'organisation du travail se prenaient au sein des AG. Cependant, afin d'obtenir un statut légal pour réaliser des activités économiques, les travailleurs ont dû former une coopérative et constituer un CA. Dès lors, ils ont dû apprendre à combiner ces deux instances (AG et CA), ce qui impliquera, dans la pratique, la prépondérance de l'une au détriment de l'autre en tant qu'espace de décision. En outre, lorsque ces entreprises deviendront des coopératives et que les associés désireront augmenter le nombre de travailleurs, ils devront alors engager des salariés, au moins pendant une période d'essai jusqu'au moment où ils décideront de les intégrer en tant qu'associés de la coopérative. En ce sens, les associés personnifieront le capital vis-à-vis de ces travailleurs. Par ailleurs, il se produira une transformation dans la répartition des profits, car ces employés ne participeront pas à la distribution égalitaire des bénéfices. Ils recevront un salaire fixe correspondant aux catégories socio-professionnelles prévues par les conventions collectives de travail. C'est afin

d'éviter ces dérives que les travailleurs de certaines entreprises récupérées se sont battus pour l'étatisation de l'entreprise sous contrôle ouvrier. Cette prise en charge de l'entreprise par l'Etat devait permettre aux travailleurs de se centrer sur la solidarité tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise et de se distancier des exigences de rentabilité du marché.

Malgré les imbrications profondes entre la force nouvelle issue du processus de lutte et de récupération de l'entreprise, et la persistance des modèles sociaux et productifs, ces expériences tracent de nouvelles perspectives. En effet, le mouvement des entreprises récupérées a forgé un nouvel outil de lutte. De nombreux travailleurs n'attendent plus la fermeture de l'entreprise avant de réagir. La tendance à l'occupation de l'entreprise face à la violation des droits du travail s'intensifie aujourd'hui et les patrons savent qu'une entreprise occupée peut devenir une entreprise récupérée.

Sources:

Carrera Nicolás Iñigo, 2009, «La situación de la clase obrera en la argentina del capital financiero», Revista Theomain: estudio sobre sociedad y desarrollo, n°19, Buenos Aires, pp. 119-134.

Ferreres Osvaldo J., (dir.), 2005, Dos siglos de economía argentina (1810 - 2004): Historia argentina en cifras, Buenos Aires : El Ateneo/Fundación Norte y Sur.

Godio Julio, 2000, Historia del movimiento obrero argentino. 1870-2000. Tome II. La época de hegemonía del sindicalismo peronista. 1943- 2000, Buenos Aires : Corregidor.

Ruggeri Andrés (Coord), 2014, Informe del IV relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina. 2014. Las empresas recuperadas en el período 2010-2013. Buenos Aires: Programa Facultad Abierta, Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires.

Nous tenons particulièrement à remercier les personnes interviewées qui nous ont permis de réaliser ce numéro:

Marc Sapir (Confédération Européenne des Syndicats -CES)

Bruno Poncelet (Centre d'Education Populaire André Genot - CEPAG)

Corentin Dayez et Patrick Veillard (Oxfam MDM)

Jerome Chaplier (European Coalition for Corporate Justice - ECCJ)

Delphine Latawiec (Confédération des Syndicats Chrétiens - CSC - Commerce)

Michel Meyer (Centrale Générale des Services Publics - CGSP)

Carole Crabbé (achACT – Actions Consommateurs Travailleurs)

Arnaud Zacharie (Centre national de coopération au développement - CNCD)

Frédérique Konstantatos et Marie-Caroline Collard (Solidarités des Alternatives Wallonnes et Bruxelloises - SAW-B)



Mateo Alaluf, *Contre la pensée molle - Dictionnaire du prêt-à-penser (II)*, Bruxelles, éd. Couleur livres, Coll. L'autre économie, 2014, 157 pages, 16 euros. Disponible au Gresea - Prix réduit pour tout achat groupé.

Mateo Alaluf, un des meilleurs pourfendeurs du crétinisme ambiant, tient depuis des années une chronique démontant les pièges du «prêt-à-penser» dans la revue *Politique*. Entendre par là les pseudo-concepts mis à la mode par la contre-révolution néolibérale qui, depuis plus d'un quart de siècle, s'est partout éparpillée des esprits de façon écrasante: OPA totale sur notre vocabulaire. C'est qu'il fallait que le sens des mots change, qu'il empêche toute pensée critique, voire une pensée tout court. Il fallait une pensée molle - qui engluie le cerveau social, qui rend tout simplement imprononçables et interdits de séjour mental tout terme qui s'oppose à la marchandisation de la société - il n'y a pas et il ne peut plus y avoir d'alternative: services publics, écoles, justice, culture, tout doit y passer. 'est dire que le premier combat contre un tel programme de lavage des cerveaux, comme y invite Mateo Alaluf, page après page, décryptage après décryptage, est de reconquérir le langage. Sont passés en revue ici quelque 58 pseudo-concepts, de la bureaucratie «intégration» à la managériale «l'expertise économique» (sic) en passant par les «fenêtres d'opportunités» et autres «égalités des chances» à rester dans les rangs des classes subalternes, sans passé, sans avenir. S'émanciper, c'est, toujours, sans cesse, prendre le contre-pied.



Raf Custers, *Chasseurs de matières premières*; Co-Éditions Investig'Action/Gresea/Couleur livres, 2013, 250 pages, 16 euros. Disponible au Gresea - Prix réduit pour tout achat groupé.

Sans carburant, les autos s'arrêtent. Vous le savez, je le sais, un petit enfant le sait. Mais vous êtes-vous déjà demandé comment serait notre vie sans matières premières ? Eh bien, c'en serait carrément fini des bagnoles ! Prenez le cuivre. Vous en trouvez un kilomètre et demi dans une voiture ordinaire. Et plein d'autres matières premières que nous allons chercher en Afrique. Voici un récit dérangeant à propos d'une économie qui n'apporte pas le développement, mais qui parasite : le travail, la nature, les pays du Sud. Le consultant Ernst & Young classe « l'autodétermination » des pays détenteurs de matières premières comme le risque n° 1 pour le business. Raf Custers se glisse dans la poussière du Laayoun, remue le linge sale au Kivu et voit s'effondrer une des plus grandes mines du monde en Afrique du Sud. Avec *Chasseurs de matières premières*, il livre un des meilleurs exemples de journalisme d'investigation.



Bruno Bauraind (dir.), *Le Big Business en 25 fiches*; Petit manuel de l'entreprise transnationale/Edition Couleur Livres/Gresea collection «L'autre économie», 148 pages, 16 euros. Disponible au Gresea - Prix réduit pour tout achat groupé.

Qu'on la désigne transnationale, multinationale ou supranationale, la grande entreprise capitaliste moderne est sans doute le rejeton le plus élaboré et le plus puissant de mère mondialisation. Soumettant l'Etat au diktat de la « compétitivité du territoire », soumettant le monde du travail à des pratiques managériales visant la concurrence entre les salariés, les effets négatifs des activités des entreprises transnationales sont connus de tous. Pourtant, peu de citoyens au Nord comme au Sud disposent aujourd'hui des outils nécessaires à la mise en perspective des problèmes sociaux engendrés par l'internationalisation des chaînes d'approvisionnement. L'entreprise transnationale, ce n'est ni tout à fait le monstre tentaculaire imaginé par Jean Van Hamme dans *Largo Winch*. Ce n'est pas non plus, l'acteur d'un développement économique soutenable porté par les disciples de l'économie néolibérale. L'entreprise transnationale est avant toute chose une institution motrice de la mondialisation. Bien à l'abri derrière nos marques fétiches, un discours bourré d'anglicismes et des stratégies financières et fiscales complexes, elle échappe trop souvent à une appropriation citoyenne. Faire la transparence sur l'entreprise transnationale passe, avant toute chose, par un exercice d'éducation populaire visant à comprendre la place qu'occupe aujourd'hui cet acteur dans la vie de chacun de nous. Cet ouvrage apporte une pierre à cet édifice.