

POINT SUD

les études du CNCD-11.11.11

Nous consommons, mais à quel prix ?

par Arnaud Zacharie et Michel Cermak



sommaire

Le scandale des crevettes thaïlandaises nourries avec du poisson pêché par des esclaves, puis vendues dans nos supermarchés est une nouvelle illustration de l'opacité des chaînes de production mondialisées et du dumping social qu'elles permettent à l'insu des consommateurs. Pour stopper les dérives de l'industrie alimentaire et, plus largement, garantir la « traçabilité sociale » des produits que nous consommons, il est nécessaire de privilégier les « filières courtes » qui réduisent la distance entre producteurs et consommateurs, d'informer les consommateurs sur les modes de production des biens commercialisés et d'imposer le respect de normes sociales minimales aux firmes transnationales et à leurs fournisseurs.

Introduction	03	3/ Les solutions pour stopper les dérives de l'industrie alimentaire et garantir le droit à l'alimentation	16
1/ Anatomie des chaînes de production mondialisées	05		
2/ Études de cas		4/ Les solutions pour garantir la « traçabilité sociale » des produits que nous consommons	18
Le jus d'orange brésilien	08		
Les lasagnes <i>Findus</i> à la viande de cheval vendue pour du bœuf	09	5/ Les solutions pour garantir le respect des normes sociales tout au long des chaînes de production mondialisées	20
Les fruits thaïlandais de <i>Natural Fruit</i>	10		
L' <i>IPHONE</i> assemblé en Chine	11		
La confection des vêtements des grandes marques	13	Conclusion	22
Le travail forcé dans la construction des stades de la coupe du monde de foot au Qatar	15	Lectures conseillées	23

introduction

En juin 2014, une enquête du *Guardian*¹ révélait que les principaux supermarchés européens et américains vendaient des crevettes thaïlandaises nourries avec du poisson pêché par des esclaves cambodgiens et birmans. Ce nouveau scandale alimentaire illustre les dérives d'un modèle agro-industriel fondé sur la course mondiale au prix le plus bas. Il est urgent d'en tirer les leçons, sous peine de voir les consommateurs condamnés à en être malgré eux les complices.

L'enquête du *Guardian* dépeint une réalité digne d'un autre temps, mettant en scène des travailleurs migrants cambodgiens et birmans vendus à des capitaines de bateaux de pêche thaïlandais. Espérant trouver un emploi dans des usines ou des chantiers et attirés par de fausses promesses, ils avaient payé des passeurs avant d'être vendus pour quelques centaines d'euros. Condamnés à pêcher des crustacés sans pouvoir mettre un pied à terre pendant des années, ils sont forcés de travailler jusqu'à 20 heures par jour, sans paye, sous la torture et drogués aux amphétamines pour être plus résistants. Le tableau dressé par l'enquête du *Guardian* fait froid dans le dos. Il révèle la chaîne qui relie l'industrie esclavagiste à nos assiettes.

Comment les poissons pêchés par des esclaves arrivent-ils dans nos assiettes ? Par le biais des chaînes de production complexes qui caractérisent la mondialisation. C'est en amont des chaînes de production que les navires de pêche hauturiers interviennent. Ces navires, non enregistrés et qui ne font que rarement escale achètent des esclaves chargés de pêcher toutes sortes de poissons vendus à des vaisseaux-mères qui les congèlent et les vendent, chaque mois, aux courtiers à terre. Ces courtiers mélangent ensuite les

cargaisons des différents vaisseaux-mères et vendent ces stocks de poissons congelés aux usines de transformation. Ces dernières nettoient et conditionnent les poissons de valeur (anchois, maquereaux, poulpes, etc.) et transforment en nourriture pour animaux les poissons de rebut. Ces poissons transformés servent à nourrir les crevettes qui sont ensuite commercialisées et vendues dans nos supermarchés.

Au cœur du scandale, on trouve la firme *CP Foods*, géant thaïlandais de l'agroalimentaire qui se présente comme la « cuisine du monde » : elle se fournit auprès de l'industrie esclavagiste en nourriture pour poissons qu'elle utilise dans son aquaculture de crevettes, qui sont ensuite commercialisées dans les supermarchés via les quatre plus grandes chaînes de distribution du monde (*Walmart*, *Carrefour*, *Costco* et *Tesco*). En Belgique, les crevettes issues de l'esclavage ont ainsi été vendues dans des centaines de supermarchés de *Carrefour*, *Colruyt*, *Match* ou *Cora*. Le scandale, qui a incité les grandes chaînes de distribution à renoncer à l'achat de crevettes fournies par *CP Foods*, qui a elle-même annoncé un audit de ses fournisseurs, révèle un système opaque où la course aux prix les plus bas justifie toutes les dérives – du moins tant qu'elles s'opèrent à l'insu des consommateurs.

1/ <http://www.theguardian.com/global-development/2014/jun/10/asian-slave-labour-prawns-supermarkets-us-uk-thailand>

Le scandale alimentaire des crevettes thaïlandaises illustre les dérives d'un modèle agro-industriel fondé sur la course mondiale au prix le plus bas.

La première leçon des crevettes thaïlandaises est ainsi l'opacité qui caractérise les chaînes de production mondialisées. Le consommateur est en effet incapable de vérifier dans quelles conditions ont été produits les biens qu'il consomme. Les codes-barres permettent de remonter jusqu'aux usines de transformation, mais il n'y a aucune information sur les fournisseurs, les bateaux ou les pêcheurs. *Carrefour* avait ainsi réalisé en juillet 2013 un contrôle de ses chaînes d'approvisionnement qui n'avait rien révélé. Les usines de transformation thaïlandaises ont par ailleurs admis qu'elles ignoraient par qui est pêché le poisson qu'elles transforment, du fait que les courtiers auprès de qui elles se fournissent mélangent les cargaisons des différents bateaux.

La deuxième leçon concerne le dumping social qui ronge le système économique mondial de l'intérieur. Que ce soient les crevettes thaïlandaises, les oranges brésiliennes, les tomates d'Andalousie, la viande découpée dans les abattoirs allemands ou encore, dans d'autres secteurs, les vêtements confectionnés au Bangladesh ou les iPhones assemblés en Chine, le mécanisme est toujours le même : exploiter des travailleurs au nom de la compétitivité et de la course au prix le plus bas, rendue d'autant plus aisée qu'elle s'opère dans l'opacité des chaînes de production mondialisées.

Enfin, la troisième leçon est que le dumping qui caractérise le système agroalimentaire est la principale cause de la faim dans le monde : 80% des personnes malnutries sont des paysans et des pêcheurs du Sud condamnés à la pauvreté et, finalement, à la faim. Dans le cas des crevettes thaïlandaises, les pêcheurs esclaves doivent se contenter d'un bol de riz quotidien.

En définitive, tirer les leçons des crevettes thaïlandaises implique d'abord de garantir la traçabilité sociale des produits commercialisés en imposant un étiquetage rendant compte de l'ensemble de la

chaîne de production et en responsabilisant les grands groupes envers leurs fournisseurs. Cela implique ensuite d'imposer à toutes les firmes et à leurs fournisseurs de respecter les normes sociales de l'Organisation internationale du travail (OIT), afin d'instaurer un plancher social universel et des limites contraignantes à la course à la compétitivité. Cela implique enfin de promouvoir un nouveau modèle alimentaire, fondé sur les filières courtes rapprochant le consommateur du producteur et sur le soutien de l'agriculture familiale et de la pêche durable, en vue de garantir à la fois des revenus suffisamment rémunérateurs aux producteurs et une nourriture saine, accessible et durable aux consommateurs.

1/ Anatomie des chaînes de production mondialisées

Le mode de production des aliments et des produits que nous consommons a été transformé depuis le milieu des années 1980. Jusque-là, on parlait d'un mode de production « verticalement intégré », signifiant que la production des biens était intégralement assurée par l'entreprise qui les concevait et les commercialisait. Concrètement, l'entreprise concernée intégrait en son sein l'ensemble des étapes de la chaîne de production : la conception du produit, sa fabrication et sa commercialisation.

Depuis les années 1980, les mutations de l'économie mondiale ont entraîné une transformation radicale des modes de production dans le cadre de la mondialisation commerciale et financière. Trois mutations ont particulièrement contribué à transformer, entre le milieu des années 1980 et la fin des années 1990, la géographie de la production mondiale et la configuration des échanges commerciaux internationaux :

– Premièrement, les politiques de libéralisation financière et commerciale ont octroyé aux entreprises une plus grande liberté de circulation des capitaux, des biens et des services.

– Deuxièmement, le doublement de la main-d'œuvre disponible sur le marché mondial du travail, suite à l'arrivée de 1,5 milliard de travailleurs supplémentaires issus des économies jusque-là fermées de l'ex-URSS et de pays émergents comme l'Inde et la Chine, a permis aux firmes transnationales de disposer d'une abondante main-d'œuvre à faible coût.

– Troisièmement, le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) a provoqué une véritable révolution informatique qui a permis aux firmes transnationales de communiquer entre différents sites de production et d'ainsi séparer géographiquement les différentes étapes de la production.

Cette triple mutation a favorisé la « décomposition internationale des processus de production », c'est-à-dire la fragmentation des chaînes de production provoquée par les stratégies de localisation des firmes transnationales. Alors que lors de la « première mondialisation » de la fin du 19^e siècle, les mutations de l'époque provoquées par la création du bateau à vapeur, des chemins de fer et du télégraphe avaient permis de séparer géographiquement la production et la consommation, en permettant aux entreprises d'exporter leurs produits dans d'autres pays et continents, la mondialisation contemporaine permet de séparer géographiquement les différents maillons de la chaîne de production : pour chaque étape de la fabrication des produits, la maison-mère de la firme transnationale concernée identifie l'endroit où cela est le plus intéressant de la localiser. La stratégie des firmes consiste dès lors à implanter des filiales dans des pays à bas salaire ou à sous-traiter la fabrication de segments d'un produit appelé en bout de chaîne à être commercialisé dans le territoire où la clientèle est visée.

La première conséquence de cette décomposition internationale des processus de production est que les produits commercialisés sont désormais le fruit de processus de production complexes et répartis dans les différents endroits du monde. Comme le résume Suzanne Berger : « Aujourd'hui, les structures productives nationales sont étroitement liées avec celles d'autres pays avancés ou en voie de développement. Les produits de la vie quotidienne devraient être étiquetés *Made in Monde* »². En effet, il est de plus en plus difficile de définir l'origine d'un produit, puisqu'il est le fruit

2/ S. Berger, *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie internationale*, Seuil, 2006, p. 292.

d'un processus de production fragmenté entre différents endroits dans le monde où sont localisés les différents maillons de la chaîne de production. Des produits agroalimentaires aux automobiles ou des ordinateurs aux vêtements, il n'y a pratiquement plus aucun produit qui échappe à cette règle : conçus par la maison-mère de la firme transnationale qui les commercialise, ces produits sont issus de composants fabriqués dans des usines réparties aux quatre coins du monde et, in fine, assemblés dans un pays à bas salaire d'où ils sont exportés vers les marchés de consommation.

Une deuxième conséquence de cette nouvelle configuration du commerce mondial est l'instauration d'une « nouvelle division internationale du travail » reflétant l'organisation hiérarchique de l'économie mondiale :

– Au centre de l'économie mondiale, les « économies de sièges sociaux » sont les pays industrialisés du Nord (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest, Japon) qui abritent la majorité des capitaux, des technologies et des maisons-mères. Ce sont ces pays qui concentrent la majorité des opérations de conception et de commercialisation des produits.

– À la semi-périphérie de l'économie mondiale, les « économies d'usines » sont les pays émergents du Sud et de l'Est qui ont attiré les firmes transnationales cherchant à minimiser les coûts de production pour l'assemblage des composants et la fabrication des produits standardisés. Robert Baldwin³ identifie trois grandes économies d'usines qu'il qualifie de régionales plutôt que globales, du fait que les nécessaires interventions de techniciens et de managers à travers l'ensemble de la chaîne de production implique que la proximité géographique est restée un élément important : « Factory Asia » qui intègre les pays d'Asie de l'Est (Chine, Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Vietnam, etc.) qui ont attiré des segments des chaînes de production internationales et ont enregistré les taux de

croissance des exportations industrielles les plus élevés au monde ; « Factory Europe » qui intègre les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) qui ont accueilli des investissements de firmes d'Europe de l'Ouest ou d'Asie pour produire des composants et des biens intermédiaires exportés ensuite vers ces pays ; « Factory North America » qui concerne essentiellement le Mexique qui a intégré les chaînes de production d'Amérique du Nord et a attiré dans les *maquiladoras* des sites d'assemblage industriel dans le contexte de l'Accord de libre-échange d'Amérique du Nord (NAFTA).

– À la périphérie de l'économie mondiale, les « économies de matières premières » sont les pays dont le rôle se limite à fournir les produits de base à faible valeur ajoutée et qui intègrent la majorité des pays en développement.

Cette nouvelle division internationale du travail a favorisé une redistribution internationale des richesses : la mondialisation a bénéficié d'une part au décile le plus riche de la planète, qui a bénéficié de la hausse des hauts revenus, et d'autre part aux classes moyennes des pays émergents comme la Chine, qui ont bénéficié de la délocalisation des sites de production. *A contrario*, la mondialisation a clairement été négative pour le décile le plus pauvre du monde, qui est resté marginalisé à la périphérie de l'économie mondiale, ainsi que pour les classes moyennes des pays industrialisés, dont les revenus réels ont stagné du fait de la concurrence avec les pays émergents à bas salaire.

Une troisième conséquence est que les firmes transnationales bénéficient du changement d'échelle de la mondialisation qui leur permet de mettre les gouvernements en concurrence et d'acquérir un avantage en termes de négociations par le biais du « chantage à l'emploi ». Les firmes disposent dans ce but de la capacité de délocaliser pour inciter les gouvernements à accepter une réduction des normes sociales, fiscales et environnementales. Le mes-

Les produits de la vie quotidienne devraient être étiquetés *Made in Monde*.

sage est répété à l'envi : ou vous acceptez des normes plus faibles, ou nous délocalisons dans un pays plus « compétitif » ! La pression engendrée par la concurrence internationale incite ainsi les gouvernements du Nord et du Sud à détériorer les conditions de travail dans l'espoir d'être plus compétitifs et d'attirer des sites de production, ce qui aboutit à un « dumping » généralisé. Comme le résume la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) : « Les pays d'origine essayeront de freiner la tendance à la délocalisation à l'étranger de la production en déréglementant le marché du travail, tandis que les pays d'accueil penseront peut-être qu'une plus grande flexibilité du marché du travail leur permettra d'attirer davantage d'investissements étrangers »⁴.

Enfin, une quatrième conséquence de la décomposition internationale des processus de production est que, suite à la fragmentation des chaînes de production et à la répartition de chaque maillon entre différents fournisseurs situés dans différents endroits du monde, la traçabilité des produits « *Made in Monde* » est rendue de plus en plus complexe, entraînant un manque de transparence en matière de traçabilité sociale. Aujourd'hui, un consommateur ne peut pas vérifier si les normes sociales minimales ont été respectées tout au long de la chaîne de production du bien qu'il consomme. Il en résulte qu'il est condamné à devenir malgré lui complice d'un système de production permettant des violations récurrentes des normes fondamentales du travail.

Le manque de transparence des chaînes de production mondialisées n'a d'ailleurs pas que des conséquences en termes de dumping social : il a également un impact direct en matière de dumping fiscal et environnemental. D'une part, la fragmentation sur plusieurs territoires de la « chaîne de valeur » a permis aux firmes de créer des filiales dans des paradis fiscaux et de manipuler les « prix de transferts » entre les différentes filiales du même groupe,

en vue de faire apparaître des profits dans les centres financiers *offshore* et ainsi provoquer une évasion fiscale de plusieurs centaines de milliards d'euros annuels, au détriment des recettes publiques des États. C'est ce qui explique par exemple qu'en 2010, la Barbade, les Bermudes et les Iles Vierges Britanniques ont, selon les statistiques officielles, attiré à eux trois davantage d'investissements directs étrangers (5,11% des investissements mondiaux) que l'Allemagne (4,77%) ou le Japon (3,76%). De la même manière, en 2010, les Iles Vierges Britanniques ont représenté le deuxième investisseur étranger en Chine (14% des investissements étrangers totaux en Chine), derrière Hong Kong (45%), mais loin devant les États-Unis (4%)⁵. D'autre part, la délocalisation de la fabrication des produits dans les « économies d'usines » signifie que la pollution industrielle est également délocalisée dans les pays émergents, qui sont de ce fait devenus de grands émetteurs de gaz à effet de serre. Ainsi, les « économies de sièges sociaux » peuvent se targuer d'avoir sensiblement réduit leurs émissions de gaz à effet de serre sans avoir eu à modifier leur mode de production et de consommation, tandis que les firmes transnationales cherchent à « externaliser » les coûts environnementaux en s'implantant dans ces nouveaux « paradis environnementaux ».

3/ R. Baldwin, *Trade and Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling : How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters*, NBER Working Paper 117716, December 2011.

4/ UNCTAD, *Trade and Development Report 2012. Policies for Inclusive and Balanced Growth*, United Nations, 2012, p. 90.

5/ OECD, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, 2013, p. 17.

2/ Études de cas

Le manque de transparence et la complexité qui caractérisent les chaînes de production mondialisées impliquent qu'il est difficile, voire dans certains cas impossible, de rendre compte de l'ensemble des étapes de la fabrication d'un produit, et *a fortiori* d'identifier des cas de violation des normes fondamentales du travail. Toutefois, plusieurs enquêtes et études, comme celle publiée par le *Guardian* au sujet des crevettes thaïlandaises, ont permis de mettre en lumière de nombreux cas de produits fabriqués dans des conditions de travail indécentes. Nous décrivons ci-dessous certains exemples, non seulement dans le domaine alimentaire, mais aussi dans d'autres secteurs de production, comme les smart phones, les vêtements et la construction des stades de la coupe du monde.

LE JUS D'ORANGE BRÉSILIEN⁶

Le Brésil est de loin le leader mondial du marché des oranges, et plus particulièrement du jus et du concentré d'orange. En effet, si un tiers des oranges et la moitié des jus d'orange consommés dans le monde sont d'origine brésilienne, ce sont 80% du concentré d'orange qui proviennent de ce même pays, loin devant le second producteur mondial, les États-Unis, qui représentent 16% du marché mondial du concentré d'orange. L'État de São Paulo produit à lui seul la moitié du concentré d'orange consommé dans le monde. En outre, alors que la majorité de la production aux États-Unis est destinée au marché domestique, 98% du jus d'orange brésilien est produit pour l'exportation, principalement vers l'Union européenne qui concentre plus des deux-tiers de ces exportations.

Les oranges brésiliennes sont cultivées sous la forme de monocultures dans de gigantesques plantations extensives. Tout au long de la chaîne de production, allant de la cueillette des oranges dans les plantations à la vente des jus d'orange dans les supermarchés, pression est faite sur les intervenants pour réduire les coûts au maximum. Une fois cueillies, les oranges sont lavées et pressées, tandis que les substances aromatiques sont extraites pour ne pas être perdues au cours du processus, à la fin duquel l'eau est également extraite du jus pour faire du concentré d'orange, ensuite exporté par bateau dans des grands containers, principalement vers les ports de Rotterdam et d'Anvers. Environ 70% des récoltes sont ainsi directement exportées vers la Belgique et les Pays-Bas, en vue d'être commercialisées dans les supermarchés européens. Au moment de la mise en bouteille pour

Le secteur du jus d'orange est très concentré : trois firmes transnationales concentrent 70% des parts de marché mondiales du jus d'orange.

la commercialisation, les substances aromatiques et l'eau sont ajoutées pour transformer le concentré en jus d'orange.

Le secteur du jus d'orange est très concentré : trois firmes transnationales concentrent 70% des parts de marché mondiales du jus d'orange. Ces trois firmes sont *Centrale*, qui concentre 30% du marché mondial et qui exporte dans 90 pays dans le monde ; le groupe *Citrosuco-Citrovita*, issu de la fusion des deux sociétés en décembre 2011 et qui concentre le quart du marché mondial et exporte dans 80 pays dans le monde ; enfin, le groupe *Louis Dreyfus*, qui concentre environ 15% du marché. Pour asseoir leur oligopole, les trois sociétés ont acheté leurs propres terminaux dans les ports en Europe, aux États-Unis et en Asie, et n'hésitent pas à user des prix de dumping pour écarter la concurrence du marché. Ces firmes ont suffisamment de poids pour imposer le prix aux producteurs d'oranges au début de chaque récolte. Elles sont aussi en capacité de fixer le prix d'exportation du concentré. Le secteur de la commercialisation est également contrôlé par les principales chaînes de grande distribution.

Cette situation oligopolistique pèse lourdement sur les conditions de travail des cueilleurs d'orange au Brésil. La plupart des cueilleurs sont des migrants ou sont originaires des zones rurales brésiliennes. Ils sont engagés sur base de contrats saisonniers, ce qui les met fortement sous pression, car s'ils ne sont pas suffisamment productifs, ils ne recevront pas de nouveau contrat lors de la saison suivante. Payés en fonction de la quantité d'oranges récoltées, ils doivent cueillir quotidiennement deux tonnes d'oranges pour

obtenir le salaire minimum légal de 260 euros par mois, ce qui est de toute façon insuffisant pour couvrir les besoins de base. Les conditions de travail des cueilleurs sont d'autant plus précaires qu'ils ne sont pas directement employés par les grandes firmes, mais bien par des sous-traitants – ce qui a d'ailleurs valu aux trois firmes qui contrôlent le secteur une amende de 160 000 euros, suite à une condamnation en mars 2013 de la cour du travail brésilienne pour « sous-traitance du travail systématique ». Deux ans plus tôt, *Citrosuco-Citrovita* avait déjà été condamnée pour « violation du droit du travail », suite au non-respect des périodes de repos et à l'extension imposée des horaires de travail au-delà des limites légales.

Les fertilisants et autres produits chimiques sont par ailleurs souvent pulvérisés pendant que les cueilleurs font leur récolte, ce qui les expose à des réactions allergiques et à d'autres problèmes de santé. Nombre de travailleurs saisonniers sont condamnés à s'endetter auprès de leur employeur, qui leur fournit logement et alimentation, mais à des tarifs excessivement élevés, ce qui les maintient dans une dépendance économique durable.

Les plats préparés sont des produits *Made in Monde*.

LES LASAGNES *FINDUS* À LA VIANDE DE CHEVAL VENDUE POUR DU BŒUF ⁷

Les lasagnes *Findus* à la viande de cheval vendue pour du bœuf Le scandale alimentaire de la viande de cheval vendue pour du bœuf, qui a éclaté en février 2013, a illustré la complexité des chaînes de production et des circuits financiers du secteur agro-alimentaire. Dans ce cas, c'est moins l'exploitation et les conditions de travail des ouvriers que la fraude opérée en vue de vendre de la viande cheval au prix de la viande de bœuf qui a été privilégiée pour réduire au maximum les coûts de production. Toutefois, les plats préparés, tels que les fameuses lasagnes vendues par la société finlandaise *Findus*, représentent bien des produits *Made in Monde*.

Au cœur du système, on trouve deux abattoirs roumains, rapidement identifiés comme étant la source de la viande de cheval vendue pour du bœuf à la société française *Spanghero*, spécialisée dans la commercialisation de la viande. Une fois fournie en viande par les abattoirs roumains, *Spanghero* l'a à son tour vendue à *Tavola*, filiale située à Luxembourg du groupe *Comigel*, spécialisé dans la production de plats cuisinés pour différentes marques, dont *Findus*. Au total, l'enquête a permis d'identifier quelque 4,5 millions de produits concernés par la fraude, représentant plus d'un millier de tonnes d'aliments préparés.

Les choses se complexifient lorsqu'on s'aperçoit que la vente par les abattoirs roumains de la viande à *Spanghero* est passée par deux intermédiaires. En effet, c'est via la société *Draap Trading*, basée à Limassol à Chypre, qui elle-même a sous-traité la commande à l'entreprise *Windmeijer Meat Trading*, situés aux Pays-Bas, que *Spanghero* a vendu la viande à *Tavola*. La viande de cheval vendue pour du bœuf a ainsi transité par un entrepôt situé à Breda, aux Pays-Bas. Lors de leurs investigations, les enquêteurs ont décelé plusieurs étiquetages non conformes ou ré-étiquetages tout au long de la chaîne de production.

Enfin, le nombre d'intermédiaires a également permis de créer de l'opacité dans les circuits financiers de la chaîne de production : la société chypriote qui a sous-traité au trader hollandais l'achat de la viande de cheval aux abattoirs roumains n'a en réalité qu'un seul propriétaire, la société *Hermes Guardian* enregistrée aux Iles Vierges britanniques, dans un des principaux paradis fiscaux.

LES FRUITS THAÏLANDAIS DE NATURAL FRUIT

La Thaïlande est un important exportateur de fruits vers les États-Unis et l'Union européenne. Les travailleurs employés dans les filières tournées vers l'exportation sont principalement des travailleurs migrants : 2,2 millions de travailleurs provenant du Cambodge, du Laos et de Birmanie sont enregistrés auprès du ministère du travail thaïlandais, mais les autorités estiment que de nombreux autres migrants travaillent dans la clandestinité et sont exposés aux abus d'intermédiaires et d'employeurs.

Une recherche de terrain réalisée par l'ONG *Finnwatch* s'est basée sur des interviews de migrants travaillant pour la firme thaïlandaise *Natural Fruit*, un exportateur de concentré d'ananas vers l'Union européenne⁸. Ces travailleurs migrants affirment que les usines emploient des enfants et des travailleurs migrants clandestins sans passeport. Selon l'un d'entre eux, lorsqu'un audit social est annoncé, les enfants et les migrants clandestins sont cachés pour que les inspecteurs ne les voient pas. Les migrants se sont également plaints de violences et de discriminations de la part du management.

Après la publication du rapport de *Finnwatch*, plusieurs distributeurs européens ont interrompu leurs relations commerciales avec *Natural Fruit*. En Février 2013, *Natural Fruit* a entamé une procédure judiciaire à l'encontre de l'auteur du rapport, Andy Hall, pour diffamation, requérant une compensation pouvant atteindre 10 millions de dollars et une peine de prison pouvant atteindre 7 ans. Cette démarche a décuplé l'attention de la communauté internationale concernant les conditions de travail en Thaïlande. Les autorités américaines ont abaissé la Thaïlande dans leur rapport annuel de classification sur le trafic d'êtres humains, la mettant à un niveau comparable à celui de la Corée du Nord, de Cuba et de l'Iran. Cet état de fait intervient alors que l'Union européenne a entamé des négociations pour un accord de libre-échange avec la Thaïlande, et les autorités européennes n'ont jusqu'à présent pas

mis sérieusement la question des conditions de travail déplorables sur la table des négociations.

Andy Hall est aujourd'hui poursuivi par *Natural Fruit* devant une cour pénale thaïlandaise pour avoir créé des troubles sociaux et avoir entaché l'image de marque de la société thaïlandaise *Natural Fruit*. Les premières audiences du procès d'Andy Hall, dont le passeport a été confisqué par les autorités thaïlandaises, se sont tenues en septembre 2014. Des associations de producteurs alimentaires thaïlandais ont payé la caution pour sortir Andy Hall de sa détention préventive et ont déclaré soutenir l'amélioration des conditions de travail des travailleurs migrants en Thaïlande.

Un second rapport a été publié en janvier 2014, démontrant que les employeurs visés n'avaient en rien changé leurs pratiques, confisquant les permis de travail de leurs employés, les empêchant de changer d'employeur, n'offrant que des salaires inférieurs au minimum légal, demandant des heures supplémentaires excessives, mettant une pression contre les tentatives d'organisation des travailleurs et imposant des conditions de travail dangereuses⁹.

7/ <http://www.theguardian.com/uk/2013/feb/13/horsemeat-scandal-dutch-connection-romania> et http://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/dgccrf/presse/communiqu/2013/cp_v viande_cheval_point_etape1401213_1.pdf

8/ Les témoignages peuvent être visionnés dans la vidéo suivante : <https://www.youtube.com/watch?v=wP93ICLRB4E>

9/ Vartiola, H. Purje, A. Hall, K. Vihersalo, A. Aukeala, *Cheap has high price. Responsibility problems relating to international private label products and Food production in Thailand*, Finnwatch, January 2013, 40 p. <http://finnwatch.org/en/news/80-finnwatch-reveals-serious-human-rights-violations-behind-european-food-brands>

L'IPHONE ASSEMBLÉ EN CHINE

Comme la plupart des biens que nous consommons, l'*IPHONE* est un produit *Made in Monde*, c'est-à-dire que sa fabrication est le fruit de l'assemblage de composants industriels provenant de différents endroits dans le monde.

Conçu aux États-Unis par la maison-mère d'Apple basée en Californie, l'*IPHONE* est assemblé en Chine par la firme taiwanaise *Foxconn*, le plus grand fabricant de produits électroniques au monde qui possède une vingtaine d'usines en Chine, où sont employées près d'un million de personnes, dont la plupart sont des travailleurs migrants provenant des zones rurales du pays. Apple est son premier client, non seulement pour l'assemblage de l'*IPHONE*, mais aussi des autres produits de la firme californienne, comme l'*IPAD* et l'*IPOD*. Les conditions de travail indécentes au sein de *Foxconn* ont déjà été dénoncées à plusieurs reprises. Ainsi, en 2010, les usines chinoises de *Foxconn* ont connu une vague de suicides ayant provoqué la mort de treize employés en moins de six mois. Yan Li, un ingénieur employé par *Foxconn* depuis trois ans, est même mort d'épuisement après avoir travaillé trente-quatre heures sans interruption ! En cause, les méthodes de management « militaire » de la firme taiwanaise qui cherche à minimiser ses coûts de production pour rester concurrentielle : objectifs de production élevés, heures supplémentaires obligatoires, journées de travail interminables, salaire à peine plus élevé que le minimum vital et conditions de travail indécentes sont ainsi le lot quotidien des salariés de *Foxconn*, par ailleurs mis sous pression par la perspective d'être remplacés par des robots en cas de résultats insatisfaisants.

Une fois les différents composants assemblés par les ouvriers de *Foxconn*, c'est donc de Chine que le produit fini est exporté vers les marchés de consommation, ce qui en fait en théorie un produit *Made in China*. Pourtant, la réalité est bien plus complexe, puisque les différents composants industriels qui forment l'*IPHONE* proviennent en réalité des principaux pays développés, qui concentrent de ce fait la grande majorité de la valeur ajoutée du produit.

Ainsi, l'assemblage des composants par les ouvriers chinois de la firme *Foxconn* ne représente que 4% de la valeur ajoutée de l'*IPHONE 5*. Les 96% restants sont captés par les fournisseurs des composants industriels qui sont assemblés en Chine : 22% pour l'écran tactile produit au Japon et en Corée du Sud ; 17% pour le système WI-FI produit aux États-Unis ; 17% pour l'électromécanique issue de France, du Japon et d'Italie ; 9% pour l'appareil photo produit au Japon et aux États-Unis ; 9% pour le processeur issu de Corée du Sud ; et ainsi de suite pour la mémoire Dram (5%, Japon), la mémoire Flash (États-Unis, 5%) ou le système de mise en veille (États-Unis et Allemagne, 4%)¹⁰.

La chaîne de valeur ne s'arrête pas là : il faut non seulement ajouter les pays dont sont issues les matières premières nécessaires à la fabrication des composants industriels, mais aussi les paradis fiscaux où *Apple* a installé des filiales pour éviter de devoir rapatrier ses profits vers les États-Unis où ils seraient taxés à hauteur de 35%. Ainsi, l'ouverture de plusieurs filiales en Irlande et aux Pays-Bas a permis à *Apple* d'éviter l'impôt sur des dizaines de milliards d'euros, au grand dam du fisc américain.

Deux tiers des travailleuses en Turquie et une travailleuse sur trois en Europe de l'Est ne jouissent pas de la totalité de leurs droits légaux.

LA CONFECTION DES VÊTEMENTS DES GRANDES MARQUES

Le monde entier a été choqué par les images terrifiantes du Rana Plaza, l'usine de confection de vêtements qui s'est effondrée le 24 avril 2013 à Dhaka, au Bangladesh, tuant plus de 1 100 ouvriers et blessant plus de 2 000 autres, qui produisaient pour les principales marques occidentales, de *Benetton* à *Carrefour* et de *Zara* à *H&M*, en passant par *C&A* et *Wal-Mart*, prestant des journées de 12 à 14 heures dans des pièces bondées et surchauffées pour un salaire de 30 dollars par mois.

Le drame du Rana Plaza a fait brutalement prendre conscience aux consommateurs occidentaux que les vêtements qu'ils portaient étaient fabriqués dans des conditions de travail indécentes. Le Rana Plaza illustre ainsi comment la mondialisation a transformé l'ordre industriel mondial en vue de maximiser la rentabilité financière au détriment du travail décent. C'est là un des visages les plus tristement célèbres de l'industrie du vêtement basée sur la fragmentation des chaînes de production et la course aux coûts les plus bas. Derrière de telles catastrophes, un système d'exploitation de millions d'ouvriers (qui sont en réalité surtout des ouvrières) maintenues dans la pauvreté continue d'alimenter les rayons de nos rues commerçantes.

Après ce drame, plusieurs marques ont pris divers engagements. D'une part, une quarantaine de firmes (*Zara*, *H&M*, *C&A*, *Benetton*, *Esprit*, *Mango*, *Carrefour*, *Lidl*, etc.) se sont engagées à respecter des codes de conduite en vue d'assurer un contrôle indépendant de la sécurité et des conditions de travail dans les usines de leurs fournisseurs au Bangladesh. Bien que positif, un tel accord ne concerne que 4 500 usines dans le seul Bangladesh, alors qu'il

ne serait véritablement efficace que s'il était appliqué dans toutes les usines de tous les pays. D'autre part, plusieurs grandes marques ont évoqué la possibilité de relocaliser leur production en Europe, arguant que ce serait là une garantie de meilleures conditions de travail. Pourtant, la réalité du terrain démontre qu'il n'en est rien.

En effet, comme le dénonce notamment une étude récente d'achACT¹¹ dans 10 pays, dont 4 États membres de l'Union européenne (Bulgarie, Roumanie, Croatie et Slovaquie), les conditions de travail sont catastrophiques dans le secteur de la production de vêtements en Europe centrale et en Turquie. Ainsi, si une ouvrière produisant pour *H&M* ou *Puma* au Cambodge gagne l'équivalent de 73 euros de base par mois, soit 21% du revenu minimum nécessaire pour vivre dignement dans ce pays (soit 285 euros), la réalité n'est pas moins alarmante en Ukraine, aux portes de l'Union Européenne, où le salaire minimum légal (71 euros par mois) ne représente que 14% du salaire vital, ou en Roumanie, État membre de l'UE, où le minimum légal mensuel (133 euros) ne représente que 19% du salaire vital. L'essentiel des travailleuses de l'habillement dans ces pays vivent en-dessous du seuil de pauvreté. Loin d'être anecdotique, la production

10/ Alternatives Economiques, *Mondialisation et démondialisation*, Hors-Série n°101, avril 2014.

11/ <http://www.achact.be/news-info-169.htm>

de ces 10 pays fournit environ la moitié des importations de vêtements dans les 28 États membres de l'Union européenne, exploite plus de 3 millions de travailleurs et alimente des marques comme *Zara*, *H&M*, *Hugo Boss*, *Adidas* ou *Benetton*.

La réalité quotidienne de ces ouvrières permet d'affirmer que ces salaires de misère aggravent la pauvreté plutôt qu'ils ne la combattent. Le secteur emploie principalement des femmes et réserve quelques postes désignés comme « difficiles » à des hommes qui sont généralement mieux payés, un peu au-delà du salaire minimum. Certaines d'entre-elles parlent de « triple fardeau » : travailler pour un salaire de misère (souvent inférieur aux hommes), prendre soin de la famille et cultiver des légumes pour compléter leur salaire.

L'essentiel du travail de confection textile en Europe de l'Est se base sur le système « Lohn », ou « travail à façon ». Dans ce système, une entreprise basée dans l'UE externalise une phase bien précise de la confection à un sous-traitant, lui fournit les pièces souvent prédécoupées, ainsi que les accessoires, puis reçoit en retour le vêtement assemblé, sans que ces deux opérations ne soient traitées et taxées comme une exportation et une importation isolées. Concrètement, cela permet de profiter de coûts du travail faibles hors de l'UE en s'exonérant partiellement ou totalement des taxes à l'importation dans l'UE. Ce régime était appliqué à des pays comme la Bulgarie ou la Roumanie avant leur accession à l'UE, et les structures de sous-traitances qu'il a façonnées perdurent jusqu'à aujourd'hui.

Les grandes marques peuvent ainsi travailler à flux tendu. Pour rester flexibles et minimiser les coûts, les entreprises sous-traitantes font elles-mêmes appel à des travailleuses à domicile au statut de pseudo-indépendantes, voire sans contrat ni assurance sociale. Les travailleuses migrantes syriennes en Turquie gagnent, elles, environ 130 euros par mois, commencent leur journée à 9h et, en cas de commandes urgentes, travaillent jusqu'à minuit, voire parfois jusqu'au matin suivant.

Pour survivre, les travailleuses font de nombreuses heures supplémentaires, travaillant jusqu'à 60 heures par semaine en Moldavie, et même 72 heures en Turquie. Elles cultivent également des parcelles de terres familiales, indispensables pour remplir l'assiette et compléter un salaire insuffisant. La plupart des travailleuses ne peuvent faire face aux dépenses imprévues, comme les manuels scolaires, autrement qu'en s'endettant auprès de voisins ou de banques, à des taux entre 15% et 20%. Beaucoup, enfin, cumulent leur travail à l'usine avec d'autres activités informelles.

On estime que deux tiers des travailleuses en Turquie et une travailleuse sur trois en Europe de l'Est ne jouissent pas de la totalité de leurs droits légaux. Concrètement, cela inclut le recours abusif à des contrats de courte durée (3 à 6 mois), renouvelés en fonction de la satisfaction de l'employeur, sur évaluation de la direction, sans jamais déboucher sur un contrat stable. Et dans de très nombreux cas, tout ou partie du salaire est payé en liquide sans figurer sur une feuille de paie, tandis que les cotisations sociales ne sont pas payées, privant les travailleurs de tout ou partie de leurs droits à l'assurance maladie et à la pension.

Ils sont des centaines de milliers à vivre une situation de travail forcé, d'esclavage des temps modernes.

LE TRAVAIL FORCÉ DANS LA CONSTRUCTION DES STADES DE LA COUPE DU MONDE DE FOOT AU QATAR

Le Qatar a été désigné, en décembre 2010, pays organisateur de la coupe du monde de football en 2022. Ce pays, le plus riche du monde en termes de PIB par habitant, investit depuis lors des milliards de dollars dans la construction et la modernisation de stades de football. Durant les dix prochaines années, plus de 70 milliards de dollars sont prévus pour des travaux d'infrastructures et, notamment, la construction de 65 000 chambres d'hôtel. Ce mégaprojet est conduit par des entreprises locales en partenariat avec des investisseurs étrangers. Septante entreprises belges (dont *Barco, Besix, Desso, Veldeman, Alfacam*), regroupées au sein du *Belgian Sports Technology Club*, s'organisent pour obtenir un maximum de ces contrats d'ampleur.

Mais l'envers de la médaille est peu reluisant. Ces investissements colossaux nécessiteront plus de travailleurs migrants que jamais. On parle d'un million de travailleurs supplémentaires. Pour mieux comprendre, rappelons le contexte socio-économique et démographique très particulier du Qatar : il ne compte qu'environ 250 000 citoyens qatari pour 1,2 millions de travailleurs migrants, venant principalement des Philippines, d'Asie du Sud-Est, et d'Afrique de l'Est. Les Qataris gagnent en moyenne plus de 7 000 dollars par mois, contre 192 dollars pour les travailleurs migrants dans le bâtiment. Ces derniers décident, pour la plupart, de venir travailler au Qatar sur base de promesses salariales qui s'avèrent fausses. Et pour près de 9 travailleurs migrants sur 10, c'est leur employeur qui détient leur passeport et peut leur interdire de quitter le Qatar. Ils sont donc des centaines de milliers à vivre une situation de travail forcé, d'esclavage des temps modernes.

Les travailleurs migrants sont cloîtrés dans des campements isolés et sont interdits d'accès aux magasins, restaurants et autres lieux publics. Ils ne peuvent changer d'emploi sans la permission de leur employeur. Le départ – même pour cause d'abus – est passible de prison ou de déportation. De plus, le taux de mortalité des ouvriers de la construction est jusqu'à huit fois plus élevé au Qatar que dans d'autres pays riches. Rien qu'en 2011, 162 travailleurs népalais ont perdu la vie, certains par suicide, d'autres suite à des accidents de travail, mais la majorité de ces décès reste inexpliquée. En janvier 2011, 3 000 travailleurs migrants bengalis ont été arrêtés et déportés pour avoir demandé des augmentations de salaire. Et ces travailleurs n'ont aucun recours pour faire valoir leurs droits : il leur est tout simplement interdit par la loi de s'organiser pour négocier leurs conditions de travail ou de salaire.

Quelle est la responsabilité d'un tour-opérateur vendant des trips « coupe du monde » ou d'un diffuseur télévisuel achetant les droits de diffusion de ladite coupe, quand il est établi que son organisation a entraîné la mort pourtant évitable de milliers de travailleurs migrants et l'exploitation intolérable de centaines de milliers d'autres ? Quelle responsabilité pour une entreprise belge telle que Besix, ayant remporté des marchés de construction dans un stade, un aéroport et un hôtel pour plusieurs centaines de millions de dollars, si elle emploie directement ou indirectement des ouvriers migrants exploités ? Et quelle responsabilité pour le gouvernement belge qui a conclu en 2012 un accord bilatéral de protection des investissements avec le gouvernement qatari, encourageant de tels contrats sans y adjoindre de condition ferme de respect des droits humains fondamentaux des travailleurs ?

3/ Les solutions pour stopper les dérives de l'industrie alimentaire et garantir le droit à l'alimentation

La course mondiale au prix le plus bas orchestrée par un système agro-industriel fondé sur des chaînes de production complexes et opaques a débouché sur des dérives qu'il est urgent de stopper. Si ce modèle a le mérite de répondre aux évolutions culturelles des consommateurs occidentaux, qui ont de moins en moins de temps pour faire leurs courses et cuisiner, en leur offrant une alimentation sous forme de plats préparés à des prix compétitifs et centralisés dans des grandes surfaces, les revers de la médaille sont nombreux.

D'un point de vue environnemental, l'usage excessif des pesticides et autres fertilisants chimiques pollue les sols et les nappes phréatiques, les monocultures agro-industrielles impliquent des déforestations massives et une dégradation de la biodiversité, tandis que les chaînes de production décomposées impliquent des circuits longs synonymes de transports et donc d'émissions de gaz à effet de serre dont les coûts sont « externalisés », c'est-à-dire non pris en compte dans le prix de vente, alors que le coût environnemental est bien réel pour la société. En outre, environ 30% de l'alimentation produite est tout simplement gaspillée tout au long de la chaîne de production.

D'un point de vue sanitaire, la complexité et l'opacité des chaînes de production alimentaire, ainsi que la composition des plats préparés, entraînent des scandales alimentaires à répétition et une dégradation de la qualité de l'alimentation. Par conséquent, il y a autant de personnes dans le monde victimes d'obésité que de personnes souffrant de malnutrition, reflet d'un système alimentaire où la malbouffe est le pendant de la faim dans le monde.

D'un point de vue social, la course au prix le plus bas implique une dégradation des conditions de travail que l'opacité des chaînes de production rend difficile, voire impossible à vérifier. Les chaînes de grande distribution n'ont ainsi guère, voire aucune visibilité sur les conditions de travail qui existent chez leurs fournisseurs, qui eux-mêmes traitent généralement avec des sous-traitants sans s'inquiéter du respect des normes fondamentales du travail. Par conséquent, le consommateur européen est complice de ce système malgré lui.

En outre, la domination du modèle agro-industriel porte gravement atteinte aux centaines de millions de paysans dans les pays en développement, qui se retrouvent concurrencés par des prix plus bas que leurs coûts de production. Les paysans ruraux du Sud se sont ainsi retrouvés incapables de concurrencer les importations alimentaires à bas prix et de vivre de leur production. Ce sont ainsi plusieurs centaines de millions de personnes qui se sont appauvries dans les campagnes du Sud, avec comme dramatique paradoxe le fait que 80% du milliard de personnes qui souffrent de la faim dans le monde sont des paysans du Sud sans revenus suffisants. Cette situation a provoqué un exode rural massif vers les villes et un désinvestissement dans l'agriculture familiale. À un tel point que l'alimentation des mégapoles du Sud, encerclées par de gigantesques bidonvilles, est devenu un enjeu majeur pour nombre de pays en développement.

Le système alimentaire mondial est ainsi caractérisé par de préoccupants paradoxes :

Le système alimentaire mondial est caractérisé par de préoccupants paradoxes.

– On produit aujourd’hui dans le monde plus de nourriture qu’il n’en faut pour nourrir la planète. Pourtant, près de 1 milliard de personnes souffrent de la faim !

– On gaspille chaque année un tiers de la production alimentaire mondiale, soit de quoi nourrir plus de la moitié de l’humanité !

– Nous vivons dans un monde où la malbouffe côtoie les famines et où il y a autant de personnes obèses que de personnes malnutries !

– Paradoxe ultime : 80% des personnes souffrant de malnutrition sont des paysans et des pêcheurs du Sud, c’est-à-dire ceux-là mêmes qui sont censés nourrir la planète !

La solution pour éradiquer la faim dans le monde n’est donc pas d’augmenter la production en développant l’agro-industrie et les OGM, car cela aurait pour effet de rendre les paysans du Sud encore plus vulnérables envers la concurrence déloyale et les produits brevetés des firmes agroalimentaires, tout en exacerbant les problèmes environnementaux. La solution implique au contraire de soutenir une agriculture permettant d’accroître la productivité agricole tout en préservant la biodiversité et en réduisant la dépendance des agriculteurs envers les intrants.

Garantir le droit à l’alimentation implique ainsi de soutenir sur le long terme l’agriculture familiale, en vue d’augmenter la production agricole et les revenus des producteurs ruraux, tout en adoptant des modes de production durables privilégiant les « circuits courts »,

c’est-à-dire la réduction de la distance entre le producteur et le consommateur¹². Cela implique de relocaliser partiellement les politiques agricoles et alimentaires et de soutenir les filières courtes par des politiques publiques appropriées. En réduisant la distance entre le producteur et le consommateur, on met par ailleurs un terme à l’opacité des chaînes de production mondialisées, ce qui permet d’éviter de condamner le consommateur à consommer malgré lui des biens alimentaires produits dans des conditions de travail indécentes.

Les paysans du Sud sont à la fois les premières victimes de la faim et ceux-là mêmes qui pourraient nourrir leur population, à condition de bénéficier des soutiens et des encadrements publics adéquats pour augmenter leur productivité. Puisqu’ils représentent 80% des victimes de malnutrition, la solution pour éradiquer la faim dans le monde est de soutenir les paysans et les pêcheurs du Sud, en vue de garantir à la fois des revenus suffisamment rémunérateurs aux producteurs et une nourriture saine et accessible aux consommateurs. Ce modèle alimentaire est en outre durable, car il utilise des pratiques agro-écologiques, contrairement au modèle agro-industriel qui provoque la déforestation et la dégradation des sols.

12/ <http://www.srfood.org/fr/agroecologie>

4/ Les solutions pour garantir la « traçabilité sociale » des produits que nous consommons

On ne peut pas continuer à tolérer l'opacité actuelle des chaînes de production alimentaire – et plus largement des chaînes de production des produits *Made in Monde* – qui ne permet pas au consommateur de faire son choix en connaissance de cause, et ainsi de mesurer le véritable « prix humain » du bien qu'il souhaite consommer.

En ce qui concerne les produits alimentaires, une directive européenne a été adoptée en vue d'imposer aux producteurs des exigences d'informations accrues sur la valeur nutritionnelles des produits commercialisés (origine du produit, tableau nutritionnel, présence d'allergènes, etc.). Toutefois, cela ne peut s'appliquer qu'aux produits alimentaires de marques de distributeurs pour lesquelles les grandes enseignes disposent des informations nécessaires, ce qui exclut donc du champ d'application de la directive les fournisseurs externes. En d'autres termes, cela ne concerne qu'un nombre limité de produits alimentaires et se limite à la dimension nutritionnelle, sans prise en compte des conditions de travail tout au long de la chaîne de production.

En ce qui concerne les autres produits, le Parlement européen a annoncé le 15 avril 2014 avoir dégagé une majorité favorable à l'obligation d'apposer partout en Europe des étiquettes « *made in* » sur les produits non-alimentaires¹³. Le Conseil des ministres de l'Union européenne (UE) n'a jusqu'ici pas réussi à atteindre une position commune sur ce dossier, ce qui empêche à ce stade que ladite législation voie le jour. Mais dans une économie caractérisée par des produits *Made in Monde*, un simple étiquetage de pays d'origine est-il réellement pertinent et apporte-t-il une solution à la course au moins-disant social ?

Une directive sur la « transparence non financière » des entreprises a été adoptée en avril 2014, qui obligera les grandes entreprises européennes à aborder les impacts sociaux et environnementaux de leurs activités dans des rapports annuels. Malheureusement,

les dispositions les plus efficaces proposées dans le texte initial, comme des informations précises et comparables sur les chaînes d'approvisionnement, ont été affaiblies par les gouvernements européens¹⁴. Ici encore, la solution proposée par les législateurs ne semble pas à la hauteur de l'enjeu.

En ce qui concerne le cas particulier des produits issus des colonies dans les territoires palestiniens occupés, en août 2014, le SPF Economie a publié en Belgique un Avis aux détaillants concernant l'étiquetage d'origine des produits en provenance des territoires occupés par Israël. Au vu de l'illégalité de la colonisation, l'Avis stipule que l'étiquetage de marchandises originaires du plateau du Golan et de Cisjordanie (y compris Jérusalem-Est) en tant que « produit d'Israël » est considéré comme trompeur. L'étiquetage de marchandises originaires de colonies israéliennes sans indication qu'elles proviennent d'une colonie est également considéré comme trompeur. Afin de clarifier que ces produits proviennent effectivement d'une colonie israélienne, les mentions suivantes sont recommandées sur les étiquettes : produit du plateau du Golan (colonie israélienne) ou produit de Cisjordanie (colonie israélienne)¹⁵. Toutefois, en l'absence de mesure prise à l'échelle européenne, le fait que le gouvernement belge se soit limité à suggérer aux grandes surfaces d'informer les consommateurs sur une base volontaire se révèle une initiative insuffisante pour espérer voir les choses évoluer concrètement¹⁶.

Malgré les initiatives récentes, la transparence sur les conditions de travail tout au long des chaînes de production mondialisées est donc loin d'être assurée. La solution pourrait pourtant être simple, du moins techniquement : il suffirait d'imposer à tous les produits commercialisés des codes-barres garantissant leur « traçabilité sociale », c'est-à-dire le respect des normes sociales tout au long de la chaîne de production, en responsabilisant les distributeurs envers leurs nombreux fournisseurs. Les États-Unis disposent en partie d'une telle législation, qui a permis que les

La transparence sur les conditions de travail tout au long des chaînes de production mondialisées est loin d'être assurée.

clients américains du Rana Plaza qui s'est effondré au Bangladesh soient identifiés dans les heures suivant le drame, tandis que certains clients européens nient encore aujourd'hui les faits, malgré leurs étiquettes retrouvées dans les décombres.

Une telle obligation de traçabilité peut sembler poser des difficultés pour les entreprises, en particulier pour les distributeurs de type grande surface offrant plusieurs milliers de produits issus de filières différentes. Mais cet argument, qu'ils ne manqueront pas de brandir, ne devrait pas freiner le législateur : d'autres réglementations déjà en vigueur, luttant contre la déforestation des forêts primaires et contre les produits chimiques dangereux pour la santé et l'environnement, ont poussé l'industrie à développer, en collaboration avec les autorités, des systèmes de traçabilité fiables, simples d'utilisation et évitant la duplication du travail au long de la chaîne d'approvisionnement. Certains pays producteurs collaborent même activement à ces systèmes dès lors qu'ils y voient un accès facilité aux plus de 500 000 consommateurs européens.

Comme le cas des crevettes thaïlandaises l'a démontré, une telle transparence peut, dans certains cas, couper l'herbe sous le pied d'un système fondé sur la course au prix le plus bas : quel que soit le prix de vente, plus aucun consommateur ne souhaite acheter un produit issu de pratiques esclavagistes d'un autre temps. Le scandale est tel que les grandes surfaces stoppent immédiatement leurs relations avec le fournisseur incriminé. L'Union européenne, qui représente le premier marché de consommation dans le monde, a les capacités politiques d'imposer une telle « traçabilité sociale » à tous les produits appelés à être commercialisés sur son territoire.

Malheureusement, dans de nombreux autres cas, la transparence ne suffit pas : les rapports sur les conditions salariales misérables dans les chaînes d'approvisionnement de H&M ou Zara sont par exemple nombreux, sans que cela n'ait engendré de changement de politique de ces enseignes à même d'y remédier. Même le

cas aussi dramatique que médiatisé du Rana Plaza au Bangladesh n'a pas suffi à enrayer le dumping social au sein du secteur de l'habillement. Certes, un premier pas dans la bonne direction a été opéré, suite à l'engagement juridiquement contraignant d'une quarantaine de firmes (*Zara, H&M, C&A, Benetton, Esprit, Mango, Carrefour, Lidl*, etc.) de respecter les codes de conduite exigés par la Fédération syndicale internationale du textile, en vue d'assurer un contrôle indépendant de la sécurité et des conditions de travail dans les usines de leurs fournisseurs au Bangladesh. Toutefois, les grandes marques américaines comme *Gap* et *Wal Mart* ont refusé de signer cet accord qui ne couvre finalement que moins du tiers des 4500 usines textiles que compte le Bangladesh. Seules des normes sociales contraignantes et appliquées dans toutes les firmes et tous les pays semblent en mesure de placer des limites suffisamment solides à la course au moins-disant social.

13/ Parlement européen, *MEPs push for mandatory "made-in" labelling to tighten up product safety rules*, Communiqué de Presse, 15 Avril 2014. <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20140411IPR43453/html/MEPs-push-for-mandatory-made-in-labelling-to-tighten-up-product-safety-rules>

14/ M. Cermak, B. Constant, D. Seghin, F. Sichien *L'Europe s'attaque, timidement, à cette mondialisation qui tue*, Communiqué de Presse, CNCD-11.11.11, 15 Avril 2014 <http://www.cncd.be/L-Europe-s-attaque-timidement-a>

15/ SPF Économie, P.M.E., Classes moyennes et énergie, Avis aux détaillants concernant l'étiquetage d'origine des produits en provenance des territoires occupés par Israël, 2013, http://economie.fgov.be/fr/entreprises/politique_commerciale/Origine_marchandises/territoires_palestiniens/#.VClpPhDG45N

16/ <http://www.madeinillegality.org/IMG/pdf/fr-etude-dubuisson-madeinillegality.pdf>

5/ Les solutions pour garantir le respect des normes sociales tout au long des chaînes de production mondialisées

Pour enrayer le dumping social et ramener le commerce mondial au service du travail décent, une solution consiste à rendre les normes fondamentales du travail de l'OIT contraignantes pour toutes les firmes transnationales. En d'autres termes, l'objectif est de mettre des limites à la course à la compétitivité et de créer un « plancher universel » permettant de garantir un *level playing field* aux entreprises sans que cela ne se fasse au détriment des droits sociaux.

Le principal instrument utilisé actuellement par l'Union européenne pour promouvoir les droits sociaux fondamentaux en-dehors de ses frontières concerne le régime « SPG+ » en faveur du développement durable et de la bonne gouvernance et qui est une extension du « système de préférences généralisées » octroyées aux pays en développement depuis les années 1970. Le régime « SPG+ » offre un accès préférentiel au marché européen aux pays en développement qui ont ratifié plusieurs conventions internationales dans les domaines des droits de l'homme, des droits sociaux et de la protection de l'environnement. Concrètement, pour avoir accès à ce régime, un pays doit prendre l'engagement de maintenir la ratification des conventions et les mesures d'application, tout en acceptant un examen périodique du respect de cet engagement par l'UE. Seize pays ont bénéficié de ce régime depuis 2005 et une évaluation est opérée de manière régulière pour décider si l'avantage octroyé aux pays en développement concernés est prolongé ou non. Un pays, le Sri Lanka, s'est vu retirer en février 2010 les avantages accordés par le « SPG+ », après une enquête d'un an menée par la Commission européenne sur base de rapports du Conseil des droits de l'homme de l'ONU et d'autres institutions. Tous les deux ans, la Commission européenne est chargée de présenter un rapport au Conseil et au Parlement européen sur le respect de leurs engagements par les pays bénéficiaires du « SPG+ ». Toutefois, les limites de ce système incitatif est que les préférences commerciales qu'il permet sont limitées, ce qui réduit son pouvoir d'attraction. C'est pourquoi des mesures contraignantes visant l'ensemble des firmes transnationales seraient plus efficaces.

La meilleure option théorique serait de doter l'OIT d'un Organe de règlement des différends, en vue de rendre contraignantes les normes sociales qu'elle définit. Sur le modèle de l'OMC, le droit international du travail serait ainsi garanti par la possibilité pour un État de porter plainte contre un autre État pour non-respect d'une ou plusieurs de ces normes, avec sanction financière à la clé. Le problème de cette option idéale est que sa faisabilité politique à court terme est hypothétique, du fait du nombre de gouvernements à mettre d'accord et du temps nécessaire pour instaurer un tel mécanisme d'arbitrage au sein de l'OIT. Cela n'empêche toutefois pas de défendre l'application d'une telle mesure mondiale à moyen terme.

Une seconde option est d'adopter une harmonisation sociale européenne par le biais d'un Traité social européen et d'appliquer les normes sociales de l'OIT à l'échelle européenne. Cette option ne serait donc en rien incompatible avec la première option, mais prendrait au contraire la forme d'une première étape susceptible d'aboutir à l'application à terme de ces normes à l'échelle mondiale. Une telle application interne des normes sociales permettrait d'enrayer le dumping social intra-européen, qui est, contrairement à une idée reçue, le plus important en termes de dégradation des normes sociales en Europe. Elle permettrait aussi de disposer d'un cadre interne renforçant la légitimité politique de l'Union européenne de promouvoir l'application de normes sociales à l'échelle mondiale. Une première étape pourrait concerner une telle harmonisation sociale au sein de la zone euro, puis imposer ensuite aux pays candidats à l'adhésion à l'euro de faire de même, afin de contourner le droit de veto dont bénéficie *de facto* chaque État membre de l'UE pour cette matière nécessitant l'unanimité – veto qu'un pays comme le Royaume-Uni agite depuis de longues années pour bloquer ce dossier.

Une troisième option, complémentaire aux deux premières, est d'instaurer un « accès qualifié » au marché européen en imposant le respect des normes sociales de l'OIT à toute entreprise désirant commercialiser un produit sur le marché européen.

La meilleure option serait de rendre contraignantes les normes sociales de l'OIT.

D'un point de vue juridique, une telle mesure serait compatible avec le droit commercial international de l'OMC, car elle s'appliquerait sans discrimination à tous les produits de toutes les entreprises européennes comme non-européennes (selon les principes de la nation la plus favorisée et du traitement national du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). En outre, l'article XX du GATT permet des clauses d'exceptions générales pour les restrictions spécifiques interdites par l'article XI, selon lequel les exigences réglementaires unilatérales concernant les « procédés ou méthodes de production » peuvent se justifier, en ce qui concerne le droit du travail, lorsqu'elles sont nécessaires à « la protection de la moralité publique » (concept qui est considéré comme comprenant le besoin de protéger les droits fondamentaux du travail de l'OIT).

D'un point de vue politique, il est important d'éviter qu'une telle option soit perçue par les pays en développement comme étant protectionniste, mais qu'elle soit au contraire présentée comme une manière d'aboutir progressivement à la mondialisation du travail décent. Cela impliquerait d'instaurer simultanément un fonds mondial pour la promotion des normes sociales qui pourrait être géré par l'OIT et serait financé par le produit des sanctions financières issues du système d'accès qualifié au marché européen. Plus généralement, une telle option serait plus facile à justifier juridiquement et politiquement si elle s'accompagnait de mesures de confiance: outre la rétrocession des fonds collectés par le système d'accès qualifié, il s'agirait de se référer aux normes internationalement reconnues de l'OIT et pas à des normes imposées unilatéralement par l'Union européenne, de confier à un organisme indépendant le contrôle de la conformité des normes (comme par exemple la Commission d'Enquête de l'OIT) et d'appliquer les sanctions de manière progressive afin de permettre aux États concernés de se mettre en conformité avec les normes de l'OIT.

Une variante de cette troisième option serait d'instaurer un système de « norme de produit » imposant à toute entreprise désirant vendre un produit sur le marché européen le respect des normes sociales

de l'OIT dans le processus de production. Ce système s'appliquerait sans discrimination à tous les produits similaires, où qu'ils aient été produits. Cette mesure pourrait être considérée comme un « règlement technique », régi par l'Accord sur les Obstacles Techniques au Commerce (OTC) faisant partie intégrante de l'Accord de l'OMC, posant des conditions concernant le « processus de production » pour permettre la mise en vente d'un produit. La jurisprudence récente concernant l'application de cet accord met en évidence qu'un tel règlement technique est acceptable s'il remplit les conditions des articles 2 et 4 de l'accord OTC de l'OMC, à savoir être proportionné, non-discriminatoire, poursuivre un objectif légitime et se baser sur des normes internationales reconnues (ce qui est le cas des normes de l'OIT).

Enfin, une quatrième option consiste à instaurer à l'OMC un « accord sur les sauvegardes sociales et environnementales » en élargissant les flexibilités existant dans le cadre des « clauses de sauvegarde », en vue de permettre aux pays en développement d'imposer des normes issues de leurs propres législations aux firmes transnationales. Un tel accord permettrait une remise en cause de la liberté du commerce et de l'investissement pour des raisons sociales ou environnementales internes. Il suffirait à un pays de démontrer que les flux commerciaux ou les investissements incriminés sont en contradiction avec des normes sociales ou environnementales qu'il a démocratiquement adoptées et de soumettre la décision à examen périodique pour éviter que le mécanisme ne serve d'alibi à un protectionnisme permanent. Le désavantage de cette option est toutefois qu'elle nécessite une réforme des règles de l'OMC, ce qui est politiquement très hypothétique à court terme.

conclusion

La mondialisation, en transformant la configuration du commerce mondial, a rendu complexes les processus de production des produits que nous consommons. Fruits de la décomposition internationale des processus de production opérée par les firmes transnationales depuis le milieu des années 1980, les biens vendus dans nos supermarchés devraient désormais être estampillés *Made in Monde*.

Le changement d'échelle de la mondialisation a créé une asymétrie entre les stratégies globales de localisation des sites de production des firmes et les régulations essentiellement nationales des États. Cette asymétrie a conféré un avantage aux firmes transnationales : le fait qu'elles aient la capacité de délocaliser leur permet de faire du chantage à l'emploi et de pousser les gouvernements à leur octroyer des normes sociales moins élevées dans l'espoir de conserver ou d'attirer les investissements étrangers synonymes d'emplois industriels. Il en résulte une course à la compétitivité et un dumping social qui déstabilisent le monde du travail et ont tendance à affaiblir la demande intérieure.

Par ailleurs, l'opacité des chaînes de production mondiales, du fait du nombre croissant d'intermédiaires et du manque d'informations circulant entre les grandes firmes et leurs fournisseurs, rend impossible pour les consommateurs de connaître les détails des conditions de travail dans lesquelles les produits qu'ils consomment ont été fabriqués. Le scandale révélé en juin 2014 par le *Guardian*, dénonçant que les principaux supermarchés européens et américains vendaient des crevettes thaïlandaises nourries avec du poisson pêché par des esclaves cambodgiens et birmans, est venu le rappeler avec force. Les supermarchés n'ont pas d'information claire sur les conditions de travail appliquées chez leurs fournisseurs, qui eux-mêmes ne cherchent pas à s'informer

de ce qui se passe sur les bateaux de pêche, avec comme conséquence la commercialisation à grande échelle de crevettes thaïlandaises ayant un arrière-goût d'esclavage.

Face à cet état de fait, plusieurs pistes alternatives doivent être prises en compte, aussi bien dans le cadre particulier de l'industrie alimentaire qu'en matière de traçabilité et de normes sociales de tous les produits commercialisés :

– En matière alimentaire, l'alternative consiste à promouvoir un système alimentaire basé sur les filières courtes rapprochant le consommateur du producteur et sur le soutien de l'agriculture familiale et de la pêche durable, en vue de garantir à la fois des revenus suffisamment rémunérateurs aux producteurs et une nourriture saine, accessible et durable aux consommateurs.

– En matière de « traçabilité sociale », l'alternative consiste à exiger que tout produit commercialisé soit doté d'un code-barres garantissant le respect des normes sociales tout au long de la chaîne de production, en responsabilisant les distributeurs envers leurs nombreux fournisseurs.

– En matière de respect des normes sociales, l'alternative consiste à imposer à toutes les firmes transnationales des normes minimales internationales (comme les normes fondamentales du travail de l'OIT). En l'absence d'un accord multilatéral, une étape intermédiaire pourrait consister à imposer ces normes comme condition à remplir pour pouvoir commercialiser un produit sur le marché européen, où qu'il ait été confectionné. Ce mécanisme devrait prévoir des prélèvements en cas de non-respect de ces normes, dont les recettes serviraient à financer un fonds mondial pour la promotion de ces normes dans les pays en développement.

lectures, sites et vidéos conseillés

LECTURES

Alternatives Économiques, *Mondialisation et démondialisation*, Hors-Série n°101, avril 2014.

Alternatives Sud, *Agroécologie : enjeux et perspectives*, CETRI/Syllepse, 2014.

Baldwin R., *Trade and Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters*, NBER Working Paper 117716, December 2011.

Berger S., *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie internationale*, Seuil, 2006.

CIR, *Orange Juice: No regard for Labour Rights?*, VERDI/CIR, 2013.

Dubuisson F., *Les obligations internationales de l'Union européenne et de ses États membres concernant les relations économiques avec les colonies israéliennes*, juillet 2014.

OECD, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, 2013.

Oxfam-Magasins du monde, *Cartel orange : jus concentré, pouvoir concentré, travailleurs exploités*, Dossier Déclics 18, Septembre 2014.

Timmer P., Erumban A. A., Los B., Stehrer R. and de Vries G. J., *Slicing Up Global Value Chains*, Journal of Economic Perspectives, vol. 28, n°2, Spring 2014, pp. 99-118.

UNCTAD, *Trade and Development Report 2012. Policies for Inclusive and Balanced Growth*, United Nations, 2012.

UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, 2013.

Vartiala S., Purje H., Hall A., Vihersalo K., Aukeala A., *Cheap has high price. Responsibility problems relating to international private label products and Food production in Thailand*, Finnwatch, January 2013.

Zacharie A., *Mondialisation : qui gagne et qui perd. L'économie politique du développement*, La Muette/LBDE, 2013.

SITES

<http://www.achact.be/news-info-169.htm>

http://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/dgccrf/presse/communiqu/2013/cp_v viande_cheval_point_etape1401213_1.pdf

<http://www.theguardian.com/global-development/2014/jun/10/asian-slave-labour-prawns-supermarkets-us-uk-thailand>

<http://www.theguardian.com/uk/2013/feb/13/horsemeat-scandal-dutch-connection-romania>

POINT SUD n° 00

Les objectifs du millénaire : un bilan critique 10 ans après leur adoption

par Arnaud Zacharie

POINT SUD n° 01

Investir l'argent public dans les paradis fiscaux pour aider les pauvres ?

par Antonio Gambini

POINT SUD n° 02

Forêts congolaises
Quand l'exploitation industrielle entretient des conflits sociaux

par Véronique Rigot

POINT SUD n° 03

Financer la lutte contre le réchauffement global : les marchés financiers au secours du Sud ?

par Antonio Gambini

POINT SUD n° 04

La Justice Climatique...
à l'épreuve des négociations

par Véronique Rigot & Nicolas Van Nuffel

POINT SUD n° 05

Le transfert de technologies climat :
vers une « révolution bleue » ?

par Alban van der Straten,
sous la direction de Nicolas Van Nuffel

POINT SUD n° 06

Rio+20 :
« L'abîme ou la métamorphose ? »

par Véronique Rigot

POINT SUD n° 07

Face aux révolutions arabes,
le business as usual européen

par Michel Cermak

POINT SUD n° 08

Les mécanismes
de l'injustice fiscale mondiale

par Antonio Gambini

POINT SUD n° 09

Pertes et profits sur le climat

par Véronique Rigot

POINT SUD n° 10

« Ceux qui ont faim ont droit »
(Victor Hugo)

par Nathalie Janne d'Othée

POINT SUD n° 11

Migrants de l'environnement
Le vent se lève, il faut tenter de vivre
(Paul Valéry)

par Cécile Vanderstappen



Avec le soutien de
**LA COOPÉRATION
BELGE AU DÉVELOPPEMENT**



Éditeur responsable : Arnaud Zacharie, 9 Quai du Commerce, 1000 Bruxelles

CNCD-11.11.11

9 quai du Commerce / 1000 Bruxelles

CONTACT Arnaud Zacharie T. 02 250 12 41

arnaud.zacharie@cncd.be

Michel Cermak T. 02 613 30 35

michel.cermak@cncd.be / www.cncd.be/Publications

POINT SUD
les études du CNCD-11.11.11