

Ces multinationales qui nous veulent du bien



© 2012 convergencealimentaire.info

Hélène Capocci

Avril 2015

Pour que la Terre tourne plus JUSTE !



FÉDÉRATION
WALLONIE-BRUXELLES

Alors que le nombre d'entreprises multinationales dans le monde ne cesse de croître, les scandales de violation de droits humains¹, écologiques², financiers³ en lien avec celles-ci ne manquent pas, à tel point que l'opinion générale semble avoir intégré un discours fataliste à leur égard et ne s'en étonne même plus.

Il existe aujourd'hui environ 50 000 entreprises multinationales et 450 000 succursales à travers le monde⁴. Elles constituent par conséquent un acteur incontournable du système économique actuel. Or, les multinationales se retrouvent souvent au cœur de vives critiques formulées par la société civile. Tantôt blâmées pour ne pas payer d'impôts, tantôt pour faire travailler des enfants, ou encore pour mener des activités provoquant des désastres écologiques, ces entreprises ne sont généralement pas considérées comme des acteurs exemplaires. Mais concrètement, qu'est-ce qu'on leur reproche ?

1. Définition

Avant toute chose, il est important de préciser ce que nous entendons par le terme « multinationale ». Nous avons

¹ Pour avoir des données empiriques sur le sujet, voir le site qui relate des milliers de cas d'abus des entreprises privées en matière de droits humains. Ce site a été créé dans le cadre du mandat du représentant de l'ONU pour la question des droits de l'Homme, des sociétés transnationales et autres entreprises, <http://business-humanrights.org/en>

² Consulter à ce sujet l'atlas interactif qui répertorie les conflits qui éclatent autour d'enjeux environnementaux à travers le monde. En plus de la localisation du conflit, on peut y voir le nom des entreprises impliquées, une description du litige et les enjeux qui y sont liés. Voir : <https://ejatlas.org/>

³ Les récentes affaires Luxleaks, SwissLeaks, HSBC Leaks ne vont pas nous contredire...

⁴ Chiffres de l'Organisation internationale du travail (OIT).

relevé plusieurs critères qui caractérisent ce type d'entreprises :

- Centralisation du processus de décision

Les multinationales sont composées d'une part de la maison mère située dans le pays d'origine de l'entreprise (là où se trouve son siège social), et d'autre part de diverses filiales ou de sous-traitants localisés majoritairement à l'étranger. Malgré cette dispersion géographique, les décisions sont prises de façon centralisée au sein de la société mère qui détient au moins 50% du capital de ses filiales. Les dirigeants des maisons mères sont le plus souvent issus du pays d'origine de la firme, la part de grands patrons étrangers ne dépasserait pas les 5% (Fiorina, 2013). Jusqu'à il y a peu, les sièges des entreprises multinationales étaient en grande majorité situés dans la triade : USA, Europe et Japon. Cependant, ce constat n'est plus d'actualité aujourd'hui suite à la reconfiguration de l'échiquier économique provoqué par l'avènement des pays émergents (Brésil, Chine, Inde, Russie, Afrique du Sud, etc.), qui ont dès lors fondé leurs propres entreprises multinationales.

- Entité de droit privé

Les multinationales se voient accorder une identité légale par le pays où est implantée la maison mère. Par conséquent, elles n'ont aucun statut légal de droit international privé et ne peuvent dès lors pas être soumises à un cadre juridique international susceptible de réglementer leurs activités. Par ailleurs, la maison mère d'une entreprise n'est pas tenue responsable de l'activité de ses propres filiales, ni de celle de ses sous-traitants. Ainsi, « aujourd'hui, si la filiale, ou le sous-traitant, d'une entreprise multinationale européenne, installée en dehors des frontières européennes, commet des violations des droits humains ou provoque des dommages

environnementaux irréversibles, la responsabilité de l'entreprise mère ou donneuse d'ordre n'est pas engagée »⁵. De cette manière, les multinationales peuvent profiter d'un flou juridique avantageux en multipliant leurs filiales et sous-traitants, généralement chargés de l'activité de production.

- Caractère monopolistique

L'époque actuelle, marquée par une économie globalisée, est témoin d'une « accélération du processus de concentration du pouvoir économique entre les mains de quelques entreprises transnationales » (Edito, 2002). Cette constitution de monopoles économiques est intimement liée à la logique du capitalisme. Cette dernière est basée sur le profit comme source d'investissement, profit qui sera ensuite consacré au développement d'activités de production ou de services dont l'objectif sera aussi d'engendrer des profits. Ce type de fonctionnement -quand il prospère- amène les entreprises à devenir de plus en plus puissantes et donc à avoir la capacité de racheter des entreprises plus petites qui leur prennent des parts de marché. Ainsi, les 100 plus grands groupes qui dominent le marché de l'agroalimentaire mondial sont présents au travers d'environ 8000 filiales étrangères, localisées dans 120 pays différents (Rastoin, 2008). Ce fonctionnement amène les grandes multinationales à une accumulation exponentielle de capital financier. *Selon une étude d'Oxfam de 2009, le chiffre d'affaire des cinq plus grandes multinationales était équivalent au PIB des 46 pays les plus pauvres (Oxfam, 2009).* Ce pouvoir économique peut alors représenter un passe-droit vers la sphère politique (lobbying, financement de campagnes politiques, de la recherche,

etc.), et accorde aux grandes entreprises une voix déterminante sur l'orientation du marché (ce sont elles qui décident ce que nous allons acheter, manger, consommer). Un exemple bien connu du « monopole tentaculaire » détenu par les multinationales est le cas du groupe Nestlé, qui rassemble à lui seul plus de 2000 marques différentes⁶. L'image en couverture donne une illustration schématique de l'effet de concentration particulièrement présent dans le secteur agroalimentaire.

- Les investissements directs étrangers (IDE)

Les investissements directs étrangers (IDE) sont au cœur du fonctionnement des multinationales. Ils regroupent principalement deux types de manœuvres : la création d'entreprises à l'étranger (filiales ou succursales⁷) ; et le rachat d'une entreprise étrangère ou la fusion avec celle-ci, à hauteur d'au moins 10% de son capital. Le transfert des bénéfices d'une filiale vers la société mère et les prêts de capitaux entre maisons mères et filiales sont également considérés comme des IDE. Ces processus sont considérés comme étant le moteur de la mondialisation (Lazar, 2002). Bien qu'ils entraînent généralement une croissance économique dans les pays récepteurs et participent à sa stabilité macroéconomique, ils peuvent également « nourrir des conflits locaux, entretenir l'instabilité politique, favoriser le syndrome hollandais (destruction de l'économie locale et monosectorisation de l'économie) [...],

⁶<http://www.nestle.fr/nestleenfrance/fiched%27identitedugroupe>

⁷ La filiale est différente de la succursale en ce que la première ne représente pas une entité juridique distincte mais constitue de simples services délocalisés d'une entreprise-mère. La succursale, quant à elle, est dirigée par une ou plusieurs personnes qui exercent des pouvoirs de gestion et dispose également d'une certaine autonomie financière (source : <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/filiale.php>).

⁵<http://ccfd-terresolidaire.org/mob/agir/campagnes/pacteterresolidaire/Decouvrez-nos-propositions/Responsabilisons-les>

occasionner des catastrophes environnementales ou alimenter des paradis fiscaux » (Renouard, Lado, 2013). Malgré ces dangers, le recours aux IDE est en plein boom depuis les trois dernières décennies.

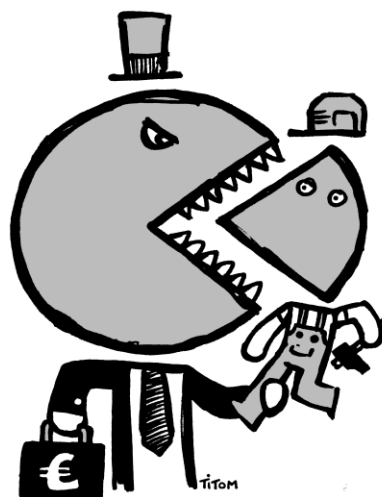
2. Quelques mythes au sujet des multinationales...

a) « Les multinationales créent de l'emploi »

À l'issue d'un réquisitoire contre le fonctionnement des multinationales, il est fréquent de se faire rétorquer le célèbre argument de l'emploi. Celui-ci soutient que, si les multinationales ne sont certes par irrécusables à tout point de vue, on ne peut leur enlever, l'argument selon lequel, au moins, elles créent de l'emploi. Cette affirmation est vraie dans une certaine mesure mais elle gagne à être nuancée. À l'heure actuelle, le nombre de personnes qui travaillent dans des entreprises multinationales est estimé à 80 millions (Fiorina, 2013), ce qui équivaut à 2,41% de la population active mondiale⁸. Dès lors, le nombre d'emplois créés par le secteur des multinationales n'est pas proportionnel à la richesse engendrée par ce secteur : ces entreprises produisent 1/4 du PIB mondial et représentent 2/3 du commerce international.

Certains vont même jusqu'à dire que « le rythme de création d'emplois par rapport au rythme des investissements et par rapport aux fabuleux profits réalisés, est insignifiant » (Lazar, 2002).

⁸ En comparaison, l'agriculture emploie à elle seule 40% de la population active mondiale, ce qui la place au rang du premier pourvoyeur d'emplois au monde (source : http://www.momagri.org/FR/chiffres-cles-de-l-agriculture/Avec-pres-de-40%25-de-la-population-active-mondiale-l-agriculture-est-le-premier-pourvoyeur-d-emplois-de-la-planete_1066.html).



Pourquoi ?

La puissance économique des multinationales leur permet d'opérer une « rationalisation de l'emploi » en investissant notamment dans la technologie⁹. De plus, leur recherche continue de profit suppose une réduction constante des coûts. Ainsi, les rythmes de travail et les performances exigées sont plus intenses, ce qui rend parfois les conditions de travail insoutenables (Edito, 2002 ; Klein, 2001). Le 10 avril dernier, un article de *La Libre* déclarait qu'un tiers des employés de la multinationale américaine *Walmart*, géant de l'industrie alimentaire, vit sous le seuil de pauvreté¹⁰. Hugo Meunier, un journaliste canadien, a réalisé une enquête sur les conditions de travail au sein de l'entreprise en se faisant embaucher dans l'une de ses succursales. Dans son rapport appelé « Journal d'un associé », il décrit l'ambiance de travail et comment les responsables mettent la pression sur les employés pour qu'ils

⁹ L'exemple de l'agriculture est particulièrement flagrant : actuellement, 36 hectares sont nécessaires pour créer un seul emploi dans l'agriculture industrielle alors que l'agriculture intensive en main d'œuvre et respectueuse de l'environnement (comme par exemple la permaculture ou l'agroécologie) peut générer jusqu'à 7 emplois à l'hectare (Servigne, 2014).

¹⁰ <http://www.lalibre.be/economie/actualite/un-tiers-des-employes-de-chez-walmart-sous-le-seuil-de-pauvrete-5526968535704bb01ba9f9da>

obtiennent de meilleurs résultats de rentabilité.

Par ailleurs, lorsqu'une grande entreprise ouvre une filiale dans un pays en développement, elle ne crée pas nécessairement un grand nombre d'emploi local puisqu'il n'est pas rare qu'elle s'implante en faisant venir ses propres employés. C'est notamment le cas des multinationales chinoises qui se multiplient en Afrique depuis la fin des années 1990 (Renouard, Lado, 2013). Par ailleurs, ce sont le plus souvent les emplois les moins qualifiés que les grandes entreprises délocalisent dans des pays où la main d'œuvre est bon marché. Ainsi, malgré que certaines multinationales s'engagent à construire des infrastructures dans le pays d'accueil (routes, ponts, bâtiments, etc.), le transfert de compétences, de techniques et de technologies ne s'opère pas nécessairement dans l'économie locale.

En Équateur, la commission d'audit de la dette a découvert que pour chaque million de dollars d'investissement étranger dans le pays, un ou deux postes de travail étaient créés. Outre les éléments mentionnés ci-dessus, cela s'explique également par le fait que ces investissements étrangers rachetaient les entreprises locales qui généraient déjà de l'emploi. L'embauche de nouveaux travailleurs était donc loin d'être significative¹¹.

De plus, ce fonctionnement a pour effet de maintenir les pays en développement dans la position de « l'exploité » ainsi que dans une relation de dépendance qui bénéficie pleinement aux acteurs des multinationales. Des pays comme le Nigéria tentent de contrer cette tendance en imposant notamment aux entreprises d'employer de la main d'œuvre locale afin de concevoir leur partenariat à plus long

terme (Renouard, Lado, 2013). Toutefois, prendre ce type de mesure -pourtant nécessaire- risque d'inciter les entreprises à se délocaliser là où ce genre de « contraintes » n'est pas de mise.

Ce dernier cas rejoint la thématique de la responsabilité des entreprises. Comme nous l'avons déjà signalé, les multinationales bénéficient d'un flou juridique qui leur permet de n'endosser qu'une responsabilité indirecte vis-à-vis de leurs sous-traitants. Dès lors, les conditions de travail, la sécurité, le salaire ou les conditions de vie ne sont pas assurés aux travailleurs. L'effondrement de l'immeuble *Rana Plaza* en 2013 au Bangladesh -qui a causé plus de 1 130 morts- a tristement mis sur le devant de la scène médiatique cette problématique qui bénéficiait jusque-là d'une scandaleuse discrétion.

b) « Les cadeaux fiscaux accordés aux multinationales sont légitimes »

Le débat sur la fiscalité nébuleuse des multinationales est récurrent au sein de la société civile mais aussi dans les médias. Il est généralement déploré la maigre, voire inexistante, contribution à l'impôt de la part des grandes entreprises, dont les recettes sont pourtant volumineuses. En revanche, certains estiment qu'il est légitime que des cadeaux fiscaux soient accordés légalement à ces firmes, en guise de « service rendu à l'économie nationale ». En effet, « sous la menace de la grève de l'investissement » (Lordon, 2015) mais aussi de la perte d'emplois, les États tentent d'attirer les entreprises et les investissements en se montrant plus compétitif, notamment grâce à un système fiscal attrayant, c'est-à-dire peu exigeant.

À titre d'exemple, alors qu'en Belgique l'impôt sur les sociétés s'élève à 33,99%, les 30 000 plus grosses entreprises n'auraient effectivement payé que 12,11%

¹¹ Pour plus détails, voir l'interview intitulée « Les TBI (traités bilatéraux d'investissement) et le système d'arbitrage international sous la loupe des peuples, expérience d'un audit », mars 2015, www.cadtm.org

d'impôt en 2010¹². Dans son étude classant le top 50 des sociétés qui ont le plus bénéficié de réductions d'impôts en Belgique, le PTB parle même d'un taux moyen d'imposition de 2,8% pour l'année 2013. Si l'on prend un peu de hauteur, on atteint des chiffres vertigineux. En effet, à l'échelle mondiale, « l'évasion fiscale génère un manque à gagner en recettes fiscales de 125 milliards d'euros par an » (Renouard, Lado, 2013)¹³.

Cette subordination des gouvernements aux exigences des grandes entreprises entraîne une mise en concurrence des États, demandeurs de partenariats avec celles-ci. Cette concurrence est dominée par une tendance au « moins-disant » fiscal¹⁴, mais aussi social et environnemental. Celle-ci trouve sa plus belle expression dans le rapport *Doing Business* de la Banque Mondiale.

Le rapport *Doing Business* est publié annuellement par la Banque Mondiale. Destiné aux investisseurs, il établit un classement entre 189 pays selon dix critères afin d'évaluer la facilité d'y faire des affaires. Plus les réglementations du pays sont favorables

¹² Analyse Vivre Ensemble « Fraude et évasion fiscales, un sport de riches ? », 2014, disponible sur http://www.vivre-ensemble.be/IMG/pdf/2014-10-fraude_et_evasion_fiscale.pdf ou voir l'article du monde: http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/13/cac-plus-de-1-500-filiales-offshore-pour-40-entreprises_4365506_3234.html?xtmc=transparence_fiscale_en_belgique

¹³ Précisons ici la différence entre fraude et évasion fiscale : « la **fraude** fiscale est le défaut de déclaration de revenus ; elle est illégale et punissable. L'**évasion** fiscale, pratiquée par les plus fortunés et les grandes sociétés est légale; elle utilise les failles de la concurrence fiscale internationale avec l'aide d'une partie de l'industrie financière, sous le nom d'optimisation fiscale », Analyse Vivre Ensemble « Fraude et évasion fiscales, un sport de riches ? », 2014, disponible sur http://www.vivre-ensemble.be/IMG/pdf/2014-10-fraude_et_evasion_fiscale.pdf

¹⁴ Tendance caractérisée par la volonté de prendre les mesures les moins exigeantes possibles.

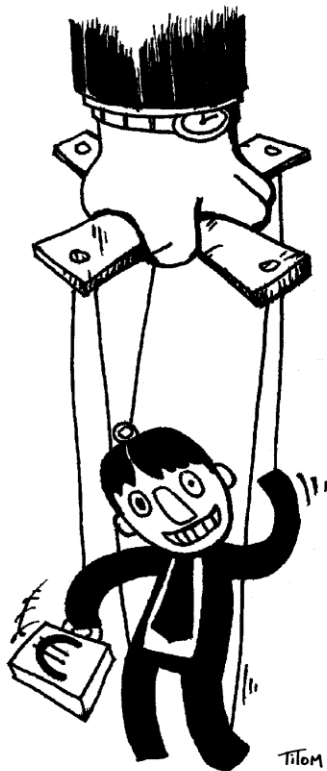
aux échanges commerciaux, mieux il est classé. Parmi ces critères, on retrouve celui du « paiement des taxes et impôts ». Ainsi, les entreprises auront le loisir de faire leur « shopping fiscal » et de s'implanter dans des pays à faible taux d'imposition, en tenant compte également des autres indicateurs (protection des investisseurs, obtention de prêts, création d'entreprise, etc.).

Ces avantages fiscaux légaux contribuent à l'élaboration de la place privilégiée qu'occupent les multinationales dans le système économique actuel. Face à ces géants, les petites et moyennes entreprises ont parfois des difficultés à trouver leur place. Étant donné leur puissance financière, les multinationales ont en outre la capacité d'orienter l'offre et d'offrir une large visibilité de leurs produits, tout en influençant la demande avec un budget publicitaire considérable. En effet, la réalité de concentration économique est contradictoire avec le discours dominant qui chante les louanges de la « liberté de commerce » ou des « vertus du marché » où chacun aurait l'opportunité de lancer son entreprise et de prospérer. Les oligopoles formées par ces grandes entreprises éliminent des compétiteurs moins puissants et favorisent une standardisation de l'offre, où la qualité des produits n'est d'ailleurs pas toujours au rendez-vous.

3. Collusion entre pouvoir économique et politique

La mainmise des entreprises multinationales sur le marché économique mondial est problématique aussi à un niveau politique. La création par les gouvernements de conditions favorables à la prospérité des grandes entreprises laissait déjà transparaître une relation privilégiée entre ces acteurs, mais il arrive même que les entreprises entrent en concurrence avec les États sur la scène

diplomatique. Laurent Carroué, directeur de recherche à Paris VIII, explique que « [les multinationales] s'accordent en général pour largement peser sur les institutions politiques et économiques - nationales, continentales (Commission de Bruxelles) ou mondiales (FMI, OMC, Banque mondiale, OCDE)- afin de définir les conditions économiques, juridiques et politiques les plus favorables aux déploiements de leurs activités et à leurs profits » (Fiorina, 2013). Cette interdépendance est décrite par Gonzalo Berrón, chercheur au Transnational Institute, comme « la capture de la politique ou de la démocratie par le pouvoir économique ». Elle s'opère notamment par l'élaboration de traités de libre-échange et d'investissement, des lois qui étendent les droits du business ou directement en occupant des positions dans des institutions internationales, ou en exerçant une pression - lobbying - sur les gouvernements nationaux défendant l'intérêt économique des entreprises (Berrón, 2013).



L'exemple du traité de libre-échange entre l'Europe et les USA (TTIP), actuellement en cours de négociation, offre une belle illustration de l'accaparement de la sphère politique exercé par les entreprises. Il est plus précisément question ici de la clause à propos du Règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE). Ces mécanismes, présents dans bon nombre de traités de libre-échange, permettent aux entreprises qui se considèrent lésées par des lois ou des réglementations nationales - c'est-à-dire si elles estiment perdre de l'argent à cause d'une loi ou d'une norme - d'intenter un procès à l'État à l'origine de ces « obstacles » au commerce et aux investissements¹⁵. La forte présence des lobbys du secteur privé dans le processus de négociations du TTIP est également préoccupante. **Entre 2012 et début 2013, la Commission européenne du commerce international s'est entretenue 560 fois avec des comités de lobbying représentant les « parties prenantes » au traité.** Toutefois, ces parties prenantes ne sont pas toutes mises sur même pied d'égalité : **92% de ces rencontres avaient lieu avec des lobbyistes d'entreprises – avec en tête, le lobby de l'agroalimentaire- contre 4% avec des groupes d'intérêts publics.** Les 4% restants concernaient des rencontres avec des institutions académiques, des individus, ou encore des administrations publiques¹⁶. Il apparaît donc de façon évidente que ce projet de traité s'emploiera

¹⁵ Pour plus de détails sur les accords de libre-échange, voir l'analyse d'Entraide et Fraternité : « Le néolibéralisme européen à toutes les sauces. L'exemple des accords de libre-échange », novembre 2014 (disponible sur http://www.entraide.be/IMG/pdf/le_neoliberalisme_a_toutes_les_sauces.pdf). Pour connaître la position de la Commission européenne au sujet des RDIE dans les accords de l'UE, voir la fiche d'information :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/decembre/tradoc_152016.pdf

¹⁶ <http://corporateurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>

à privilégier les intérêts des multinationales.

4. Pistes pour réguler l'activité des multinationales

Face à ces injustices flagrantes, des tentatives de régulation ont vu le jour. Différentes initiatives se sont lancées le défi d'encadrer les activités des multinationales afin que les droits humains et la protection de l'environnement vailent plus que la compétitivité des grandes entreprises.



a) Principes Ruggie et ses plans d'action nationaux

Les principes Ruggie ont été adoptés par l'ONU en 2011 afin de protéger les droits humains face aux entreprises privées. Ces principes sont élaborés autour de trois axes : les États doivent **protéger** les populations, les entreprises doivent **respecter** les Droits de l'Homme et les populations doivent pouvoir **bénéficier** d'un accès à la justice et aux réparations. Par la suite, les États ont été invités à constituer des « plans d'actions nationaux » sur base de recommandations et démarches concrètes. Les principes Ruggie constituent certes une piste intéressante pour mettre le secteur des entreprises face à leurs responsabilités, mais comme déjà mentionné dans l'étude de 2014 d'Entraide et Fraternité, leur impact reste assez limité en raison de leur

caractère volontaire et non-contraignant¹⁷. Dès lors, les convertir en traité international contraignant constituerait une étape inédite vers plus de justice dans le secteur privé. En Belgique, l'adoption d'un Plan d'Action National devrait se concrétiser dans le courant de l'année 2015. Il importe donc que nos autorités gouvernementales se penchent sur l'opportunité de soutenir un traité contraignant afin de fomentier une vague internationale en faveur du respect des droits humains dans le secteur des entreprises.

b) La campagne « Droits sans frontières »

En 2011, la campagne « Droits sans frontières » avait été lancée en Suisse à l'initiative de cinquante organisations regroupant des associations de défense des droits de l'homme, de développement, de protection de l'environnement, des syndicats, mais aussi des organisations religieuses, de femmes et d'actionnaires critiques. Face à l'évidence que « l'autorégulation ne suffit pas », cette campagne réclamait un cadre juridique contraignant à imposer aux sociétés mères de multinationales suisses concernant le respect des droits humains et des standards environnementaux dans leurs filiales et sous-traitants. La Suisse étant le pays qui comporte le plus de multinationales par habitant¹⁸, un engagement de la part des autorités de ce pays aurait donné un signal fort pour le reste de la communauté internationale. Le 11 mars dernier, le conseil national suisse a rejeté la motion demandant une responsabilité accrue des multinationales pour la soumettre à un prochain examen. Le combat est donc loin d'être terminé mais les organisations

¹⁷ Pour plus de détails, voir l'étude d'Entraide et Fraternité « Droits humains et agrobusiness : David(s) contre Goliath(s) ? », novembre 2014, p. 16-19.

¹⁸ <http://www.corporatejustice.org/La-Suisse-abrite-le-plus-grand.html?lang=fr>

membres de la campagne « Droits sans frontières » ne s'avouent pas vaincus. En effet, elles ont annoncé le lancement d'une nouvelle initiative dans le courant du mois d'avril.

c) Proposition de loi sur le devoir des vigilances des multinationales

Tout récemment, le 30 mars 2015, l'assemblée nationale française a adopté une proposition de loi portant sur le devoir des vigilances des multinationales dont le siège social est installé en France. Cette nouvelle loi établit que les sociétés mères doivent respecter un « devoir de vigilance » vis-à-vis de leur filiales, sous-traitants et fournisseurs situés en France et à l'étranger. Le texte de loi entend ainsi prévenir des "risques d'atteintes aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, de dommages corporels ou environnementaux graves ou de risques sanitaires" ainsi que « des comportements de corruption active ou passive »¹⁹. Son application n'est pas encore garantie puisque la loi doit encore être acceptée par le Sénat, toutefois, les ONG françaises se réjouissent de « ce premier pas historique²⁰ ».

Conclusion

Emblème du système capitaliste injuste et inégal, le fonctionnement des multinationales bénéficie de la dérégulation économique tolérée et instituée, se faisant pratiquement l'emblème du système capitaliste injuste et inégal, en dépit des limites et les dangers que cela représente.

Malgré la revendication d'une « concurrence loyale » entre les agents économiques, la stratégie des

multinationales impliquant délocalisations, évasion fiscale, rejet de ses responsabilités sociales et environnementales, protection assurée par des traités de « libre-échange », nous démontre que leurs échanges commerciaux sont loin d'être libres ou justes. Au vu de la place déterminante qu'occupent ces entreprises dans la configuration du système économique actuel, il est important, non seulement de prendre conscience de leur capacité d'influence et de rester attentif aux enjeux qui y sont liés, mais également de poser des actes politiques en vue de les contraindre à de réelles et sérieuses régulations.

Bibliographie :

- Berrón G., "Economic power, Democracy and Human Rights", *Transnational Institute*, juin 2014, disponible sur : <http://www.revue-projet.com/articles/2008-6-les-multinationales-dans-le-systeme-alimentaire/>
- Crozet M., Koenig P., « État des lieux du commerce international. Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international », in: *Mondialisation et commerce international*, Cahiers français, n° 325, p. 13-19.
- Edito, (2002), « Les entreprises transnationales, leurs poids et leurs pratiques », in: *Le pouvoir des transnationales*, Alternatives Sud-Vol. IX, n°1, p. 5-31.
- Fiorina J-F., « Les grandes entreprises, acteurs géostratégiques ? », note hebdomadaire d'analyse géopolitique de l'ESC Grenoble, 25 avril 2013.
- Lazar A., « Les transnationales, acteurs contemporains de l'exploitation mondialisée », Alternatives Sud, Vol. IX (2002) 1, p. 69-83.

¹⁹<http://www.assemblee-nationale.fr/14/ta/ta0501.asp>

²⁰ <http://www.amnesty.fr/CP-RSE-adoption-du-projet-de-loi-sur-la-vigilance-des-multinationales-14715>

- Rastoin J-L., « Les multinationales dans le système alimentaire », novembre 2008, in : *Revue Projet*, disponible sur <http://www.revue-projet.com/articles/2008-6-les-multinationales-dans-le-systeme-alimentaire/>
- Renouard C. et Lado H., « Les multinationales et l'impasse du développement par la croissance », in : *Éthique publique*, vol. 15, n° 2, 2013, disponible sur : <http://ethiquepublique.revues.org/1213>
- Servigne P., (2014), *Nourrir l'Europe en temps de crise*, Namur : Ed. Nature et progrès.