



L'accord de libre-échange États-Unis/Pérou et les normes du travail

Christian Deblock et Sylvain Zini

“The Peru agreement represents a start on shaping a new trade policy that makes sure that the benefits of expanded trade will be more widely shared and its downsides addressed for those who have been left behind or left out. It is only the beginning of a necessary, active grappling with the challenges and opportunities of globalization.”

Sander Levin, *American Workers Seek a New Direction for Trade Policy*
U.S. must shape globalization to spread the benefits more broadly, 12 nov. 2007

Contexte

Un accord préférentiel d'un type particulier lie, depuis 1990, les États-Unis aux pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou) : l'objectif est de diversifier les exportations des pays de la région et de lutter ainsi, par le commerce, contre le narco-trafic. En contrepartie, et sous réserve du respect d'un certain nombre de conditions fortes, un accès préférentiel fort avantageux au marché américain est offert aux quatre pays. La loi, dite de promotion du commerce andin, (*Andean Trade Promotion Act*, ATPA) est entrée en vigueur en décembre 1991, pour une période de dix ans. Elle a été renouvelée en 2002, en même temps que la loi sur l'autorité de négocier (*Trade Promotion Authority Act of 2002*, TPAA), mais avec quelques changements. La nouvelle loi (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*, ATPDEA), en vigueur jusqu'en décembre 2006, sera reconduite une première fois jusqu'au 30 juin 2007, avec une extension possible de six mois, puis, une seconde fois, en décembre 2007, pour un autre six mois avec, encore une fois, possibilité de reconduction pour six mois, soit jusqu'en février 2008.

Fondamentalement, l'ATPA, comme on l'appelle communément, constitue le cadre institutionnel des relations commerciales entre les États-Unis et les pays andins, du moins les quatre sus-mentionnés puisque le Venezuela n'a jamais été éligible aux préférences. La loi a toujours fait l'objet de débats au Congrès¹, mais ceux-ci ne sont jamais allés très loin. Encore

¹ Trois sujets reviennent régulièrement sur le tapis : la concurrence déloyale, les droits de l'homme et l'efficacité de la lutte contre les narco-trafics. D'une façon générale cependant, les milieux d'affaires américains y trouvent leur compte,

aujourd'hui d'ailleurs, même si certains souhaiteraient lier son renouvellement aux négociations commerciales bilatérales ou rendre la Bolivie et l'Équateur non-éligibles, l'APTA sera renouvelé. Pour des raisons pratiques tout d'abord, pour assurer la transition dans la mise en œuvre des accords commerciaux ; pour des raisons politiques et stratégiques ensuite, ne serait-ce que pour contrebalancer les initiatives brésiliennes ou vénézuéliennes dans la région. Quoiqu'il en soit, un tournant majeur a néanmoins été pris en novembre 2003, lorsque que le Bureau du Représentant au commerce a officiellement signifié au Congrès son intention d'entamer des négociations commerciales en vue d'en arriver à un accord de libre-échange avec les quatre pays andins qui bénéficient du programme APTA.

Il convient de rappeler qu'à l'époque, les négociations hémisphériques commençaient à battre de l'aile et que les États-Unis avaient alors repris leurs discussions bilatérales pour contourner l'opposition conjuguée du Brésil et du Venezuela. Au départ, leur objectif était, comme dans les pays d'Amérique centrale, d'obtenir un accord commun mais, d'entrée de jeu, la Bolivie fit part de son intention de ne participer aux négociations qu'à titre d'observateur. L'élection d'Evo Morales à la présidence du pays en décembre 2005 et son rapprochement de ses homologues brésilien et vénézuélien ont définitivement réglé la question. Les négociations débutèrent, donc, sur une base bilatérale, mais l'Équateur, après avoir tergiversé, devait, à son tour, se retirer du processus de négociation en décembre 2006, peu de temps après l'élection de Raphael Correa à la présidence. Les négociations ont été plus fructueuses avec les deux autres pays. Avec le Pérou, elles ont été conclues en décembre 2005, et l'accord de libre-échange, appelé *Trade promotion Agreement*, fut signé en décembre 2006. Les négociations avec la Colombie furent un peu plus difficiles, mais elles ont été conclues en février 2005 et l'accord, lui aussi appelé *Trade promotion agreement*, a été signé en novembre 2006. On notera que des négociations commerciales ont été menées en parallèle avec le Panama ; elles furent plus longues, mais elles se conclurent finalement par une entente de principe peu de temps avant Noël 2006, le 19 décembre, ce qui permettait de rencontrer les exigences de la procédure de ratification accélérée, plus communément appelée *Fast track*.

tout comme les services de sécurité et la défense qui gardent ainsi un pied dans la région. L'APTA fait aussi partie des accords sur lesquels les États-Unis peuvent (ou pouvaient) s'appuyer dans leur ambitieux projet de créer une communauté des démocraties dans les Amériques. Voir les rapports sur l'APTA sur le site du Bureau du Représentant au commerce des États-Unis :

http://www.ustr.gov/Trade_Development/Preference_Programs/ATPA/Reports/Section_Index.html

Chronologie récapitulative des négociations commerciales

18 novembre 2003	Lancement de l'initiative commerciale en direction des pays andins (Pérou, Équateur, Colombie et Bolivie)
19 mai 2004	Début des pourparlers avec les pays andins intéressés (Pérou, Équateur, Colombie)
7 décembre 2005	Le Pérou conclut les négociations commerciales avec les États-Unis
14 avril 2006	Le Pérou signe l'accord de libre-échange avec les États-Unis
8 Novembre 2006	Élections de mi-mandat gagnées par les démocrates aux États-Unis
21 novembre 2006	Appel d'élus démocrates pour renégocier les accords commerciaux avec les pays andins
22 novembre 2006	Signature de l'accord de libre-échange avec la Colombie
9 Décembre 2006	Extension de l'accord de préférence commerciale avec les pays andins jusqu'en juin 2007 (ATPDEA)
15 Janvier 2007	Arrivée au pouvoir de Rafael Correa en Équateur, hostile à un accord de libre-échange avec les États-Unis
17 janvier 2007	L'administration Bush annonce la renégociation des accords commerciaux avec le Pérou, La Colombie et Panama, particulièrement en ce qui a trait aux normes du travail et à l'environnement.
10 mai 2007	Accord entre le Congrès et l'Exécutif sur les amendements à apporter aux accords commerciaux. Mise en place du « nouveau modèle de politique commerciale »
12 mai 2007	Abandon définitif de l'accord entre l'Équateur et les États-Unis
25 juin 2007	Accords sur les amendements à apporter à l'accord entre le Pérou et les États-Unis
28 juin 2007	Extension des préférences commerciales avec les pays andins jusqu'en février 2008 (ATPDEA).
28 juin 2007	Approbation du nouveau texte de l'accord de libre-échange par le Congrès du Pérou (70 pour et 30 contre).
1 ^{er} juillet 2007	Expiration de l'autorité de négociier (procédure de <i>fast track</i>) aux États-Unis
6-9 août 2007	Visite de Rangel, Levin et Schwartz (représentants démocrates de la Commission des voies et moyens) au Pérou.
21 septembre 2007	Approbation de l'accord par la Commission des finances du Sénat, à la majorité (18-3)
25 septembre 2007	Approbation à l'unanimité de l'accord par les 35 membres de la Commission des voies et moyens de la Chambre des représentants.
8 novembre 2007	L'accord est voté à la majorité à la Chambre des représentants : 285 pour et 185 contre avec 16 abstentions
4 décembre 2007	Vote sur l'accord de libre-échange au Sénat : 77 pour, 18 contre et 5 abstentions

Le débat aux États-Unis

Contrairement à l'APTA, les négociations commerciales avec le Pérou et la Colombie ont immédiatement soulevé beaucoup de critiques aux États-Unis. D'une façon générale, les accords de libre-échange suscitent au mieux beaucoup de scepticisme, au pire une opposition à fleur de peau. Pour les sceptiques, les États-Unis perdent leur temps à négocier des accords avec des petits pays ; ils rapportent peu, soulèvent des polémiques inutiles, détournent l'attention et les questions commerciales passent au second rang, lorsqu'elles ne sont pas tout simplement mises au service des objectifs de la politique étrangère. Pour les opposants, les accords sont négociés dans le seul intérêt des grandes compagnies ; ils engendrent fermetures, délocalisations et chômage, font fi des droits de l'homme, du travail et de l'environnement, et, tout en creusant le déficit commercial, ils mettent en question la sécurité et la souveraineté des États-Unis. Depuis l'ALENA, le débat n'a jamais cessé, et le fossé n'a fait que se creuser entre partisans et opposants au libre-échange. Pis, si Démocrates et Républicains se déchirent sur le sujet, le scepticisme et la critique ont maintenant gagné les rangs républicains, obligeant l'administration à multiplier les concessions, les mesures de soutien (notamment par le biais des programmes d'aide à l'ajustement commercial) et les garanties. Ce qui embrouille davantage encore le paysage politique, c'est le fait que le débat n'oppose plus simplement comme autrefois les groupes de pression protectionnistes aux groupes libre-échangistes, mais d'abord et avant tout les défenseurs des droits sociaux (environnement, travail, personne, santé, etc) aux défenseurs des droits de propriété et du commerce.

Le renouvellement de l'autorité de négocier en 2002 n'a rien réglé du tout ; au contraire, les nouveaux accords, notamment ceux avec l'Amérique centrale et la République dominicaine, n'ont fait que polariser davantage le débat, au point que l'opposition aux accords de libre-échange chez les Démocrates et l'appui chez les Républicains étaient presque devenus des questions de principe, chacun campant sur ses positions, avec à la clé des votes à l'arraché. Le même scénario que celui des accords avec l'Amérique centrale et la République dominicaine, semblait donc se profiler à l'horizon, avec en plus un triple problème dans le cas de l'accord avec la Colombie : une triste réputation en matière de droits de l'homme², un bilan plus que douteux en matière de lutte contre les trafiquants de drogue et un climat de guerre quasi-permanent. De quoi rallier contre lui aussi bien les défenseurs des droits de l'homme que les conservateurs les plus acharnés ! Le cas du Pérou (et celui du Panama) était sans doute moins problématique, ne serait-ce que parce que celui-ci est beaucoup plus loin des États-Unis que ne le sont les pays d'Amérique centrale, mais une question demeurait toujours à l'épicentre des débats : les normes du travail³.

Contrairement à ce qu'il en fut de l'ALENA, tous les accords de libre-échange signés par les États-Unis depuis celui avec la Jordanie incluent un chapitre sur le travail et un autre sur

² Faut-il rappeler que la Colombie tient la tête du classement en termes d'assassinat de leaders syndicaux depuis plusieurs années. En 2006, ce sont 78 dirigeants d'unions qui ont été tués, sur un total de 144 répertoriés dans le monde entier. Pour plus de détails, la page Internet du Rapport annuel des violations des droits syndicaux relié au cas de la Colombie : <http://survey07.ituc-csi.org/getcountry.php?IDCountry=COL&IDLang=FR>

³ Plusieurs facteurs de préoccupation ont été soulevés, notamment la difficulté pour les travailleurs de former un syndicat, à la fois parce que les entreprises sont généralement de petite taille et parce que le secteur informel couvre 60 % des emplois. Les cas de travail forcé sont nombreux, particulièrement dans les régions autochtones, tout comme les violations aux lois sur le travail des enfants ou sur le salaire minimum.

l'environnement dans le corps même du texte. Mais, alors que l'accord avec la Jordanie avait ouvert la possibilité (vite refermée par l'administration Bush) de recourir au mécanisme de règlement des différends en cas de litige, tous les accords signés depuis la loi commerciale de 2002 excluent cette possibilité (sauf exception) et préfèrent mettre l'accent sur la collaboration et la bonne foi des parties dans la mise en œuvre et le suivi des dispositions relatives aux normes du travail. Ce qui embrouille davantage encore les choses, c'est (1) qu'il est fait référence dans les accords à la fois aux normes fondamentales de l'OIT et aux normes américaines, appelées « droits internationalement reconnus du travailleur », (2) que les lois nationales du travail priment sur les normes internationales, (3) que les engagements en matière de respect des normes du travail visent davantage à assurer des conditions de concurrence loyale qu'à défendre les travailleurs, et (4) qu'en cas de litige, le commerce ne doit pas en faire les frais. C'est donc dire que si, pour les défenseurs des droits sociaux, les clauses sociales ont des effets bénéfiques au moment des négociations commerciales, au bout du compte, les résultats sont peu satisfaisants. D'une manière plus radicale encore, certains pensent que les clauses sociales ne relèvent peut-être pas de la pure rhétorique, mais que leur fonction est purement utilitaire : elles sont plus un moyen pour l'administration de calmer le jeu au Congrès et « d'acheter » les voix, que de promouvoir de meilleures conditions de vie et de travail dans les pays signataires.

Tant que l'administration présidentielle disposait de la majorité au Congrès, les débats y étaient peut-être houleux, mais au bout du compte, en négociant les voix, il lui était possible de faire passer les accords et, ainsi, de se placer en défenseur du commerce et des intérêts des États-Unis. Les élections de mi-mandat en novembre 2006 ont changé la donne ; non pas tant parce que les Démocrates contrôlent désormais les deux chambres, mais parce que, reprenant sans le mentionner le discours du président Clinton sur la globalisation à visage humain, ils ont attaqué le président Bush sur son propre terrain, le commerce, pour proposer une « nouvelle politique commerciale pour l'Amérique » qu'a dû accepter l'administration⁴. Le document fait un peu brouillon et ne nous éclaire guères sur les orientations à venir de la politique commerciale américaine, mais il a le grand mérite de véhiculer un message positif et, surtout, de défendre l'idée d'une politique commerciale responsable. Responsable vis-à-vis des Américains tout d'abord, mais responsable également vis-à-vis des partenaires commerciaux des États-Unis. En bref, s'il s'agit toujours d'ouvrir les marchés, ce doit l'être dans le but d'améliorer les conditions de vie « at home and abroad », ce qui implique plus d'équité, plus de régulation et plus de droits.

Faisant preuve d'une rare unanimité (ou quasi-unanimité), les leaders démocrates, avec en tête Charles Rangel et Sander Levin, respectivement président de la Commission des voies et moyens et président du sous-comité sur le commerce, ont ainsi pu porter l'offensive contre l'administration Bush, sur deux terrains en particulier : l'aide à l'ajustement commercial d'une part et la renégociation des dispositions litigieuses dans les accords commerciaux d'autre part. La question du renouvellement de l'autorité de négocier demeure toujours suspendue mais, contre toute attente, un compromis est néanmoins intervenu entre le Congrès et la Maison Blanche le 10 mai 2007 sur la ratification des accords commerciaux déposés au Congrès.

⁴ « A New Trade Policy for America », <http://waysandmeans.house.gov/media/pdf/NewTradePolicy.pdf>

Dans le dossier des pays andins, la stratégie démocrate a consisté tout d'abord à refuser catégoriquement d'ouvrir toute discussion sur la ratification des accords tels qu'ils avaient été signés. Ensuite, les commissions du Congrès, celle des finances et celle des voies et moyens, se sont attelées à la tâche de réécrire les sections des traités qui étaient litigieuses. Par ailleurs, même si l'administration avait accepté de rouvrir les négociations et que, parallèlement, le gouvernement du Pérou avait très rapidement fait part de son intention de s'ajuster aux demandes du Congrès, les Démocrates ont exigé, et exigent toujours, que chaque accord soit pris au cas par cas. Cela vise tout particulièrement la Colombie, un pays où le climat politique et social est on ne peut plus délétère, mais aussi la Corée, un pays réputé pour son protectionnisme et son patriotisme économique. Enfin, dans la renégociation, ils ont cherché à combiner pragmatisme, respect des partenaires et ouverture. En témoigne le fait que les responsables démocrates au Congrès aient fait un voyage au Panama et au Pérou afin de se faire une idée par eux-mêmes de la situations sociale et politique dans ces deux pays. Tout ceci explique sans doute le vote final sur l'accord avec le Pérou, et le résultat probable pour celui à venir sur l'accord avec le Panama.

Le chapitre 17 de l'accord avec le Pérou

L'accord de libre-échange avec le Pérou a fait l'objet de nombreux amendements, mais c'est toutefois le chapitre 17 relatif au travail qui présente les changements les plus substantiels, au point que la nouvelle version n'a plus grand chose à voir avec l'ancienne⁵. Les principaux points sont les suivants.

Premièrement, les normes réclamées ne sont plus les « droits du travailleur internationalement reconnus » (DTIR), mais les droits fondamentaux du travail, tels que définis dans la Déclaration de 1998 de l'OIT sur les *Principes et Droits fondamentaux au travail*⁶. Le texte est clair (art. 17.2)

1. Each Party shall adopt and maintain in its statutes and regulations, and practices thereunder, the following rights, as stated in the *ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work and its Follow-Up (1998)* (ILO Declaration):
 - (a) freedom of association;
 - (b) the effective recognition of the right to collective bargaining;
 - (c) the elimination of all forms of compulsory or forced labor;
 - (d) the effective abolition of child labor and, for purposes of this Agreement, a prohibition on the worst forms of child labor; and
 - (e) the elimination of discrimination in respect of employment and occupation.

L'élimination de toute forme de discrimination au travail est ainsi reconnue, ce qui ne l'était pas auparavant dans la mesure où les DTIR ne comportaient pas cette obligation. Par contre, il est important de noter que la cinquième norme américaine, celle qui porte sur les conditions de vie et de travail, est toujours présente. Elle apparaît clairement dans la définition qui est donnée des « lois du travail » (art. 17.8), après les cinq normes fondamentales de l'OIT :

⁵ Voir à ce sujet Mary jane Bolle et M. Angeles Villarreal (2007), *Peru Trade Promotion Agreement : Labor Issues*, CRS Report for Congress, RS22521, 13 novembre, <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RS22521.pdf>

⁶ http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/Theightsatwork/Labour_Standards/lang--fr/index.htm

(f) acceptable conditions of work with respect to minimum wages, hours of work, and occupational safety and health.

Deuxièmement, les normes en question ne sont plus des bonnes intentions, s'appliquant selon le bon vouloir des pays : chacune des parties doit s'assurer que les droits fondamentaux se retrouvent dans la législation du travail, sont mis en œuvre et que des moyens conséquents sont déployés pour les faire respecter⁷. On notera de plus que le manque de ressources et les délais pour des raisons de procédure ou d'agenda commercial ne sont plus des arguments suffisants pour déroger aux dispositions de l'accord. Les contraintes du commerce ne sont pas une excuse non plus. Autrement dit, l'accord ne se contente pas de demander à chaque partie de respecter ses propres lois nationales, telles qu'elles sont, ni d'affaiblir les normes du travail en vue de créer un avantage commercial ou d'attirer les investissements ; il reconnaît non seulement qu'il existe un lien de complémentarité entre le commerce et le travail⁸, mais également que ce lien doit être effectif et, par conséquent, se traduire dans une amélioration effective des conditions de vie et de travail. Ce point est reconnu explicitement à l'article 17.6 :

Recognizing that cooperation on labor issues plays an important role in advancing development in the territory of the Parties and in enhancing opportunities to improve labor standards, and to further advance common commitments regarding labor matters....

Troisièmement, il est clairement indiqué que toute partie concernée doit pouvoir avoir accès aux tribunaux du travail, lesquels doivent être impartiaux, indépendants, compétents et pourvus de ressources appropriées. La disposition n'est pas nouvelle, mais elle est renforcée et, surtout, elle permet à toute personne intéressée (un travailleur, une entreprise, une collectivité, un groupe d'entreprises, un syndicats, et même un membre du Congrès) d'engager une procédure légale en cas de litige. Aucune partie ne peut cependant engager une procédure sur le territoire de l'autre partie, ce qui protège les deux parties.

Quatrièmement, sur le plan institutionnel (art. 17.5), l'accord prévoit la création d'un Conseil des affaires du travail (*Labor Affairs Council*). Ce conseil binational de haut niveau doit, entre autres, voir à la mise en œuvre des dispositions de l'accord, superviser les travaux des comités, trouver des solutions aux litiges et remplir toute fonction que les parties jugent utiles. Les décisions sont prises par consensus et l'esprit de collaboration doit orienter ses travaux. L'accord reprend aussi la formule habituelle des « points de contact », autrement dit de bureaux spécialisés au sein des ministères du travail. Cette formule permet d'identifier des interlocuteurs précis et facilite l'échange d'informations entre les deux pays, que ce soit sur les législations, les enquêtes ou les meilleures pratiques. Ces bureaux doivent également collaborer avec le Conseil, de même qu'avec les organismes internationaux (l'OIT, la BM, la BID et l'OEA). Leur rôle est aussi très important en matière de litiges, puisque ce sont eux qui reçoivent les soumissions, diligents les dossiers et préparent les consultations. Enfin, l'accord prévoit la création d'un Mécanisme de

⁷ Dans la première version, chaque partie n'était tenue que de respecter les normes sur les pires formes de travail des enfants et de respecter les dispositions des lois du travail en vigueur. Dans le cas présent, il est spécifié à l'article 17.3 que « A Party shall not fail to effectively enforce its labor laws, including those it adopts or maintains in accordance with Article 17.2.1,... ».

⁸ Sur les débats sur cette question, voir l'étude conjointe de l'OIT et de l'OMC, *Le commerce et l'emploi, un défi pour la recherche en matière de politiques* (Genève, 2007) : http://www.wto.org/French/res_f/booksp_f/ilo_f.pdf

coopération et de renforcement des capacités dans le domaine du travail (*Labor Cooperation and Capacity Building Mechanism*). Trois choses doivent être notées à propos de ce mécanisme. On remarquera tout d'abord l'esprit général qui est aussi conciliant que possible :

- The Parties shall strive to ensure that the activities undertaken through that Mechanism:
- (a) are consistent with each Party's national programs, development strategies, and priorities;
 - (b) provide opportunities for public participation in the development and implementation of such activities; and
 - (c) take into account each Party's economy, culture, and legal system.

Ensuite, le Mécanisme se voit assigner de nombreuses fonctions en matière de coopération et de développement des capacités en matière de travail. Elles couvrent notamment l'information du public, l'inspection du travail, la formation et l'assistance sociale, les relations de travail, les travailleurs étrangers, le genre, la production de statistiques, les micro- et petites entreprises ou encore les meilleures pratiques, incluant la responsabilité sociale des entreprises⁹.

Enfin, le mécanisme doit rechercher des solutions aux litiges, le recours au mécanisme de règlement des différends étant l'ultime étape après que toutes les consultations ont été épuisées. Sur ce plan, la procédure est analogue à celle que l'on retrouve pour les différends commerciaux habituels (consultation, conciliation, recours aux experts etc.), mais *in fine* (art. 17.7) :

6. If the consulting Parties have failed to resolve the matter within 60 days of a request under paragraph 1, the complaining Party may request consultations under Article 21.4 (Consultations) or a meeting of the Commission under Article 21.5 (Intervention of the Commission) and, as provided in Chapter Twenty-One (Dispute Settlement), thereafter have recourse to the other provisions of that Chapter. The Council may inform the Commission of how the Council has endeavored to resolve the matter through consultations.
7. No Party may have recourse to dispute settlement under this Agreement for a matter arising under this Chapter without first seeking to resolve the matter in accordance with this Article.

En attendant la suite

Les nouvelles dispositions sur le travail ne résoudront certainement pas tous les problèmes. Elles introduisent cependant un nouveau langage : (1) les normes du travail se retrouvent sur un pied d'égalité avec les autres dispositions de l'accord, (2) les droits des travailleurs sont pleinement reconnus et leur amélioration est considérée autant comme un facteur de progrès social que comme un facteur de compétitivité, et (3) la collaboration des deux parties est requise dans le développement des capacités dans le domaine du travail, ce qui sous-entend des financements et une assistance technique adéquate. L'image souvent projetée par les critiques selon laquelle les clauses sociales ne seraient qu'une forme de protectionnisme déguisé ou une façon subtile d'enlever aux pays en développement leur avantage comparatif dans le domaine du travail, n'est plus guère recevable puisqu'il ne s'agit pas d'imposer des normes ni de pénaliser le Pérou, ou tout autre pays, si celles-ci ne sont pas respectées, mais plutôt de l'aider à moderniser et à renforcer sa législation du travail et de voir à ce que les droits du travailleur soient

⁹ On notera à nouveau le lien de complémentarité entre le commerce et le travail : « dissemination of information and promotion of best labor practices, including corporate social responsibility, that enhance competitiveness and worker welfare » (annexe-17.6)

effectivement reconnus et respectés. Une autre nouveauté tient également à la reconnaissance beaucoup plus grande qui est accordée à la responsabilité sociale des entreprises. Sur ce terrain, beaucoup reste encore à faire, mais l'idée d'accorder certaines préférences commerciales aux entreprises qui respectent les normes du travail, comme en Europe, commence à faire son chemin.

Du côté du Pérou, les élites dirigeantes, tant dans l'exécutif qu'au Congrès, semblent accepter la nouvelle formule. Selon eux le nouveau texte et son entrée en vigueur sont le meilleur moyen pour le Pérou de concilier la poursuite de la croissance et du développement économique tout en assurant un certain degré de cohésion sociale. Cela va en droite ligne avec le positionnement de centre gauche auquel est attaché le Président Garcia. Par ailleurs, les différentes associations patronales, et particulièrement celle du secteur minier, soutiennent avec vigueur l'application de ce traité commercial. Ceci dit, pour l'opposition parlementaire, avec en tête Humala, l'ex-candidat à la présidentielle, l'accord commercial va conduire à la ruine du pays. Cette opposition radicale est aussi relayée par les grandes centrales syndicales et les organisations paysannes du pays.

Du côté américain, l'accord avec le Pérou dans sa version « nouvelle politique commerciale » aura été suffisant pour obtenir une majorité à la Chambre, sans que l'on puisse parler d'un nouveau consensus social au sujet du libre-échange. Il a permis de faire pencher une bonne partie – mais pas la majorité - des représentants démocrates en faveur du nouveau texte. Du point de vue des acteurs de la société civile, les opinions sont assez divisées. Si les entreprises et leurs groupes de pression poussent en faveur de l'accord, les syndicats et les ONG sont plus partagés. L'AFL-CIO semble avoir choisi la stratégie de l'opposition molle face au Pérou¹⁰. La centrale syndicale a d'ailleurs tenu à souligner les progrès significatifs qu'ont permis de réaliser les nouveaux textes juridiques. Par contre, il semble bien qu'elle économise ses énergies militantes pour mieux s'attaquer aux accords commerciaux avec la Colombie et la Corée du Sud. En revanche, des associations comme *Citizen Trade Campaign*¹¹, ou encore *Human Right Watch*¹², restent très critiques à l'égard de l'accord avec le Pérou, notamment à cause des effets négatifs que pourrait entraîner l'accord sur les travailleurs agricoles et de sérieux doutes quant à l'amélioration des conditions de travail dans le secteur minier, un secteur qui a toujours joui d'une grande impunité.

6 décembre 2007

<http://www.ceim.uqam.ca>

¹⁰ Voir : Tha Lee (2007), "Testimony of Thea Mei Lee Before the Senate Finance Committee On the U.S. – Peru Trade Promotion Agreement", 11 septembre, <http://www.senate.gov/~finance/hearings/testimony/2007test/091207testtl.pdf>

Et le Communiqué de presse de John Sweeney : <http://www.aflcio.org/mediacenter/prsptm/pr11082007b.cfm>

¹¹ Pour les campagne générales du Comité voir : <http://www.citizenstrade.org/>; pour la campagne spécifique sur le Pérou : <http://www.citizenstrade.org/peru.php>

¹² Human Rights Watch (2007), *The 2007 US Trade Policy Template. Opportunities and Risks for Workers' Rights*, Juin : <http://hrw.org/backgrounders/usa/trade0607/trade0607web.pdf>