



Protection des droits humains et investissement des sociétés :

Réflexion sur l'éventuelle influence d'un futur instrument juridiquement contraignant régissant le respect des droits humains par les sociétés sur l'IDE

**Par Kinda Mohamadieh*,
chercheuse au Centre Sud**

Introduction

Depuis que la résolution A/HRC/26/9 du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, adoptée en juillet 2014, a chargé un Groupe de travail intergouvernemental de créer un instrument sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits humains (ci-après l'Instrument), une question se pose avec récurrence dans les débats : quel effet la participation des États à l'élaboration de l'Instrument aura-t-elle sur leur capacité à attirer l'investissement direct étranger (IDE) ?

Pour remettre cette question dans son contexte, il faut s'intéresser non seulement au rôle des politiques d'investissement intérieur ou étranger, qui sont des outils économiques et de développement pouvant être utilisés par les États, mais aussi aux facteurs influant sur l'IDE. L'expérience des pays qui ont adopté une nouvelle ligne de conduite à l'égard des traités d'investissement et ont modifié leur réglementation s'appliquant aux investisseurs étrangers pourrait nourrir les débats.

Il faut, tout d'abord, souligner que les débats mettent jusqu'ici¹ en évidence que le futur instrument n'a pas pour vocation d'empiéter sur les activités des entreprises, mais plutôt d'établir des normes claires et universelles afin de protéger et de promouvoir les droits humains dans le cadre des activités des sociétés transnationales et autres entreprises². Par conséquent, l'instrument viserait principalement à lutter contre les violations des droits humains commises par des sociétés, violations censées être exceptionnelles, et non pas à réglementer exagérément tous les aspects du comportement des sociétés.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) souligne que « [s]i de nombreuses entreprises multinationales respectent des normes élevées en matière de conduite responsable, il peut arriver que certaines négligent les principes et normes de conduite adéquats afin d'obtenir un avantage concurrentiel indu »³. (Dans le présent rapport, les termes *entreprises multinationales* et *sociétés transnationales* sont interchangeables.) Ce constat est particulièrement vrai dans des environnements où les cadres réglementaires, législatifs et institutionnels sont peu développés ou fragiles. Dans

les principaux débats sur l'élaboration d'un futur instrument il n'a pas été question de durcir la réglementation, mais de clarifier les cadres réglementaires et de renforcer la sécurité juridique de certains États.

Les facteurs influençant l'IDE

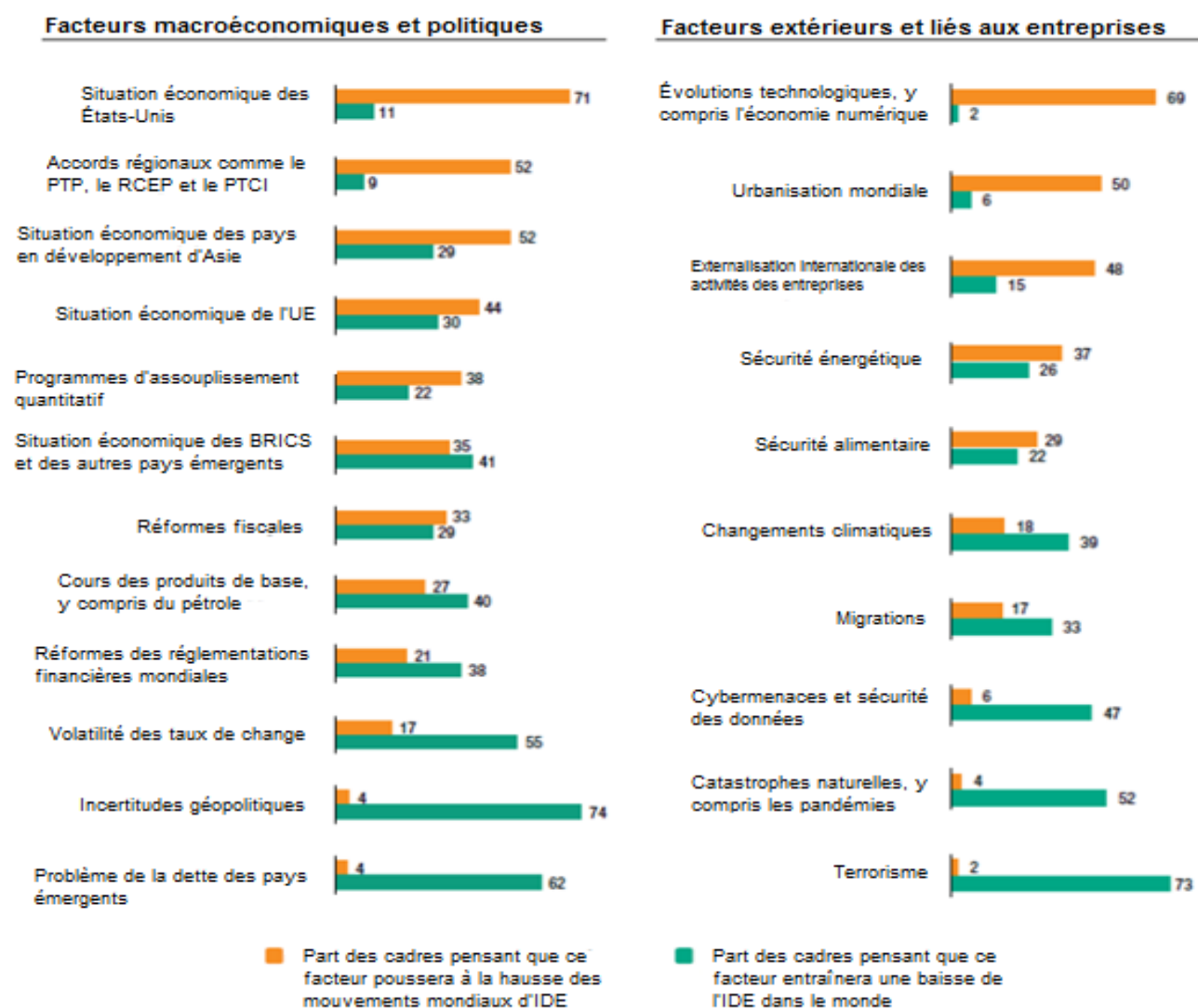
D'après les travaux de recherche empirique, les cadres réglementaires ne sont pas les principaux facteurs influençant les mouvements d'IDE. Une étude publiée par la Banque mondiale montre que les débouchés commerciaux, qui sont fonction de la taille des marchés et de leur potentiel de croissance, sont bien plus décisifs pour les IDE⁴. Elle précise que, pour les pays en développement et en transition, le potentiel de croissance du marché revêt sans doute plus d'importance que sa taille. Outre la taille et le potentiel de croissance du marché, d'autres facteurs entrent en ligne de compte, tels que la proximité des marchés ou des clients, le climat d'investissement, la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée, la présence de sous-traitants ou de fournisseurs, les infrastructures⁵. S'agissant du *climat d'investissement*, l'étude mentionne les règles appliquées aux entreprises et l'appui des pouvoirs publics. L'étude évoque également la solidité des institutions et la qualité des lois et règlements. Elle conclut qu'un climat d'investissement positif ne s'entend pas de l'absence de réglementation mais, au contraire, d'un cadre réglementaire clair et de qualité.

Les décisions relatives à l'investissement étranger sont prises au cours d'un processus complexe faisant intervenir plusieurs acteurs à différents niveaux d'une société et ne peuvent donc pas être clairement liées à un facteur en particulier. En effet, de nombreux facteurs entrent en ligne de compte dans les décisions portant sur les IDE (voir graphique 1). Dans l'ensemble, les chercheurs s'accordent à dire que c'est surtout au vu de la solidité des aspects fondamentaux de l'économie des pays d'accueil, comme l'existence d'infrastructures, la stabilité de l'environnement macroéconomique et l'existence de politiques favorables⁶, que les multinationales y investissent.

Par ailleurs, il est important de tenir compte de la nature des mouvements d'IDE afin de mieux cerner leurs

* Traduit de l'anglais par Mathilde Lesourd

Graphique 1. Facteurs influant sur les futurs IDE dans le monde (% des cadres interrogés par la CNUCED)



Source: CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2016, page 25 (version anglaise)

facteurs déterminants et de mieux interpréter les données agrégées disponibles en la matière. Yilmaz Akyüz met en évidence que, contrairement à une idée largement répandue, les investisseurs directs ne sont pas toujours des sociétés transnationales et qu'il peut aussi s'agir de personnes physiques, de ménages, de fonds d'investissements, d'États ou d'organisations internationales. Il indique que les statistiques officielles disponibles ne distinguent toutefois pas entre les différents investisseurs, ce qui, selon lui, constitue l'un des défauts des études empiriques associant les données agrégées sur les IDE à divers indicateurs de performance économique des pays d'accueil⁷. D'après certains experts, l'idée selon laquelle la fonction de l'IDE ne se différencie pas de celle des nouvelles entrées de capitaux et constitue un flux de ressources étrangères traversant les frontières de deux pays n'est pas valable, étant donné que parmi les composantes importantes du total des mouvements d'IDE constaté figurent les bénéfices non distribués par les investisseurs⁸. Toutes les transactions financières qui ont lieu après que l'investisseur a acheté ses premières actions, soit tous les

mouvements de capitaux internes à la société, sont également considérées comme des investissements directs⁹. Par conséquent, les tendances globales des flux d'IDE, qu'elles soient haussières ou baissières, ne reflètent pas exactement la création de la valeur ajoutée dans les pays d'accueil et ne permettent pas de déterminer ce qui incite les sociétés à investir à l'étranger. Avant d'élaborer des règles ayant une large portée sur les tendances des mouvements d'IDE, comme celles se trouvant dans les instruments sur les droits humains, il est important de prendre du recul vis-à-vis des données agrégées sur les mouvements d'IDE et d'essayer de repérer les facteurs de fluctuation des sous-composantes de l'IDE constaté.

Par ailleurs, il est indéniable que les sociétés transnationales prospèrent dans les pays très réglementés où on est prompt à saisir la justice, comme les États membres de l'Union européenne (UE) et les États-Unis. En effet, les normes en matière de responsabilité pénale, civile et administrative y sont généralement bien établies. De surcroît, la majorité des actions à l'encontre des sociétés sont

intentées devant les juridictions de ces États. Dès lors, l'argument selon lequel une meilleure définition et application des normes juridiques nuiraient aux activités commerciales des sociétés transnationales ne tient pas la route.

Il est donc conseillé aux pays de prendre position dans les débats sur un futur instrument sans préjuger d'éventuelles conséquences négatives sur les entrées d'IDE.

Les leçons tirées des réformes des traités d'investissement

Une multitude d'accords internationaux de protection de l'investissement, actuellement plus de 3 200 (dont des accords bilatéraux d'investissement (ABI) et des accords de libre-échange (ALE) contenant des dispositions relatives à l'investissement)¹⁰ établissent maintes règles protégeant les investisseurs étrangers. Ces traités sont critiqués pour leur manque d'équilibre, car ils se concentrent sur les droits des investisseurs au détriment de leurs responsabilités et restreignent le droit des États d'accueil de réglementer dans l'intérêt général.

Les pays qui ont tenté de corriger le déséquilibre notoire des accords d'investissement et des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États sont surveillés de près par les tenants du *statu quo*. Néanmoins, il s'avère que les pays qui ont dénoncé les accords internationaux d'investissement ou qui ont renégocié leurs engagements en vertu de ces traités ont continué à attirer les investissements étrangers et leurs marchés ont poursuivi leur expansion.

Par exemple, au terme d'un examen entrepris par le gouvernement en 2009, l'Afrique du Sud a commencé à remettre en cause les ABI dont elle était signataire. Pourtant, elle est restée l'un des principaux destinataires d'IDE du continent africain ; dans le classement réalisé par la CNUCED en 2013, l'Afrique du Sud était le premier pays récepteur de l'IDE en Afrique¹¹.

En 2006, la Bolivie a commencé à se retirer systématiquement de tous les ABI arrivant à leur terme¹². Puis, en mai 2013, elle a dénoncé tous les ABI auxquels elle était encore partie. Parallèlement, les entrées d'IDE en Bolivie ont progressé de façon continue, atteignant le niveau record de 1,75 milliard de dollars en 2013.

Pendant longtemps, le Brésil n'avait ratifié aucun accord d'investissement (en 2015, il a commencé à négocier et à conclure des accords d'investissement en suivant son nouveau modèle d'accord baptisé *Accord de coopération et de facilitation de l'investissement*¹³). Or, le Brésil était l'un des principaux bénéficiaires d'IDE ; en 2013, il était le cinquième pays bénéficiaire de l'IDE dans le monde¹⁴.

En outre, les résultats de sondages réalisés auprès d'investisseurs et d'assureurs contre les risques politiques démontrent qu'il est rarissime que les investisseurs étrangers prennent en compte les accords d'investissement (y compris les accords de libéralisation) quand ils engagent des capitaux à l'étranger et décident de la destination et du volume de leur investissement. De même, l'existence d'un accord d'investissement n'a que très rarement d'influence sur l'offre et le prix des assurances contre les risques politiques que proposent des compagnies privées ou des organismes publics¹⁵.

La CNUCED¹⁶ attire l'attention sur le fait qu'au fil des ans de nombreuses études empiriques qui ont évalué les effets des accords internationaux d'investissement (AII), y compris des ABI, sur l'IDE ont abouti à des conclusions contradictoires. En effet, la CNUCED indique que les études empiriques sur les effets des AAI sur l'IDE fournissent des résultats divergents et présentent des défauts dus, entre autres, aux données et à la méthode. Qui plus est, la CNUCED souligne, au moyen de contre-exemples concrets (à savoir des relations d'investissement existant en dehors du cadre d'un AII), que les instruments juridiques n'ont qu'une influence limitée sur les questions économiques et que d'autres facteurs, notamment économiques, sont bien plus décisifs.

Le point de vue du monde des entreprises

Les recherches empiriques montrent que les sociétés transnationales sont attirées par les régimes qui respectent les droits humains¹⁷. Par exemple, d'après une étude examinant les entrées d'IDE dans tous les pays qui ne sont pas membres de l'OCDE entre 1980 et 2003, les pays respectueux des droits humains reçoivent plus d'IDE. Selon une autre étude importante portant sur les normes du travail et l'IDE, rien ne démontre que les pays ayant les réglementations du travail les moins contraignantes attirent davantage l'IDE ; au contraire, l'étude met en évidence que les pays où les normes du travail sont minimales semblent peu attractifs pour l'IDE¹⁸. Cela s'explique en partie par le fait qu'une société risque de ternir sa réputation en investissant dans des pays qui bafouent les droits humains. Une autre étude concernant les sociétés transnationales européennes a conclu que pour choisir dans quel pays investir, ces entreprises prisent la sécurité juridique et ont tendance à favoriser les pays étrangers disposant de réglementations environnementales rigoureuses¹⁹. Selon les auteurs de l'étude, ce résultat s'explique par le fait que ces entreprises sont habituées à exercer leurs activités dans un cadre réglementaire strict en matière d'environnement.

En 2015, l'entreprise Economist Intelligence Unit a publié un rapport intitulé « The Road From Principles to Practice: Today's Challenges for Business in Respecting Human Rights », pour lequel elle avait demandé à des cadres supérieurs dans quelle mesure un nouveau traité juridiquement contraignant sur les sociétés et les droits humains serait utile à leur entreprise en matière de res-

pect des droits humains²⁰. L'étude a été menée à la demande d'Universal Rights Group, de DLA Piper, d'Elili Lilly, du Pacte mondial en faveur des droits de l'homme, de Mazars et de Telenor, entre autres. Les résultats de l'étude ont surpris, car ils démontrent que de nombreuses personnes interrogées adhèrent à l'idée que les entreprises doivent prendre les droits humains au sérieux²¹. Ils mettent en avant qu'aujourd'hui une vaste majorité des cadres pensent que les sociétés ont un rôle important à jouer dans le respect des droits humains et que leur comportement peut porter atteinte à ces droits²². Quarante-trois pour cent des personnes ayant répondu au sondage de l'Economic Intelligence Unit sont d'avis que la protection des droits humains est un domaine qui concerne tant les sociétés que les gouvernements (74% d'entre elles en sont absolument convaincues). De même, 71% des personnes interrogées estiment que la responsabilité de leur société en matière de droits humains excède le simple respect des normes locales²³. Qui plus est, quand il est demandé aux cadres quels sont les principaux obstacles rencontrés par leur société pour respecter les droits humains, seuls 15% d'entre eux sont d'accord pour dire que les coûts de la société augmenteraient ou que ses marges bénéficiaires diminueraient²⁴.

À la question de savoir s'il serait utile d'élaborer un traité international juridiquement contraignant sur les sociétés et les droits humains, 25% des cadres interrogés ont répondu que ce serait très utile et 32% que ce serait assez utile, contre 15% qui estiment que ce ne serait pas très utile et 9% que ce ne serait absolument pas utile (voir graphique 2).

Conclusion

Graphique 2. Résultats du sondage réalisé par Economist Intelligence Unit

Selon vous, dans quelle mesure les propositions suivantes aident ou aideraient votre société à respecter les droits humains ?



Source: Rapport d'Economist Intelligence Unit "The Road from Principles to Practice: Today's Challenges for Business in Respecting Human Rights" (2015)

Le présent rapport décrit un monde où la vision traditionnelle des sociétés, leurs décisions d'investissement et leurs rapports avec les cadres de protection des droits humains ont grandement évolué. En général, les sociétés sont disposées à assumer leurs responsabilités en matière de droits humains. De plus, elles ne décident pas de la destination de leur investissement uniquement en fonction des accords d'investissement et des règles en matière de droits humains s'inscrivant dans le cadre réglementaire des États. Leurs décisions sont plutôt prises au cours d'un processus complexe faisant intervenir plusieurs acteurs à différents niveaux de leur société et ne peuvent donc pas être clairement liées à un facteur en particulier. En réalité, leurs choix dépendent surtout de la solidité des fondements économiques des pays d'accueil.

De nos jours, les sociétés transnationales exercent une grande influence et contribuent activement à faire évoluer le droit. Ces dernières décennies, les accords internationaux d'investissement ont peu à peu mis en place un ensemble de règles rigides concernant le règlement des différends entre investisseurs et États et l'exécution des décisions²⁵ afin de défendre les intérêts des sociétés. Ceux qui s'opposent à la création de nouvelles règles en matière de droits humains et de sociétés n'expliquent jamais pourquoi des règles rigides sont nécessaires pour protéger les multinationales des fautes pouvant être commises par les États, tandis que des règles souples suffisent à protéger les personnes des actes répréhensibles des multinationales²⁶.

Les sociétés qui défendent les droits humains et s'attachent à respecter les meilleures pratiques dans leurs chaînes contractuelles et de production devraient s'intéresser au processus d'élaboration d'un instrument juridi-

quement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits humains. Un instrument international aidera à limiter la concurrence déloyale entre les entreprises qui peut venir de l'exploitation des différences entre les réglementations en vigueur et entre les mécanismes visant à faire respecter les droits humains. Par-dessus tout, un instrument international contribuera à établir un équilibre entre les cadres juridiques des États, ce qui apportera plus de clarté aux sociétés dans l'exercice de leurs activités et plus de sécurité juridique aux victimes de violations qui veulent saisir la justice. En somme, il en résultera une plus grande sécurité juridique et une plus grande cohérence pour toutes les parties intéressées.

Notes de fin :

¹ Pour un résumé de la première session du Groupe de travail intergouvernemental à composition non limitée sur un instrument juridiquement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme, voir le numéro 87-88 du South Bulletin intitulé « Des débats historiques s'ouvrent sur un instrument juridiquement contraignant relatif aux entreprises et aux droits humains », consultable à l'adresse <https://fr.southcentre.int/south-bulletin-87-88-23-nov-2015/>.

² Voir la déclaration de María Fernanda Espinosa, présidente-rapporteuse du Groupe de travail, représentante permanente de la République d'Équateur auprès de l'office européen des Nations Unies et d'autres organisations internationales, dans le numéro 87-88 du South Bulletin intitulé « Des débats historiques s'ouvrent sur un instrument juridiquement contraignant relatif aux entreprises et aux droits humains », consultable à l'adresse <https://fr.southcentre.int/south-bulletin-87-88-23-nov-2015/>.

³ Voir « Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales : de l'importance d'une conduite responsable des entreprises », consultable à l'adresse http://www.oecd.org/fr/daf/inv/mne/MNEguidelines_RBCmatters_FR.pdf.

⁴ Kusi Hornberger, Joseph Battat, et Peter Kusek, « Attracting FDI: How Much Does Investment Climate Matter? », publié par le Groupe de la Banque mondiale - View Point: Public Policy for the Private Sector (2011), consultable à l'adresse <http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/327-Attracting-FDI.pdf> (en anglais).

⁵ *Ibid.*

⁶ Voir http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/10462/14/14_chapter%206.pdf (en anglais).

⁷ Yilmaz Akyuz, « Foreign Direct Investment, Investment Agreements and Economic Development: Myths and Realities », Document de recherche du Centre Sud (2015), page 13, consultable à l'adresse <https://www.southcentre.int/research-paper-63-october-2015/> (en anglais).

⁸ *Ibid.*, page 14, citant Vernon (1999).

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Voir <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA> (en anglais).

¹¹ Voir CNUCED, Global Investment Trends Monitor, janvier 2014.

¹² CEPALSTAT. (2014). Bolivia (Plurinational State of): National Economic Profile. Tiré de http://interwp.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.htm?pais=BOL&idioma=english, cité dans « Une ouverture à l'investissement étranger ? Analyse de la nouvelle loi bolivienne de promotion des investissements » par Martin Dietrich Brauch, Investment Treaty News, consultable à l'adresse https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/iisd_itn_aug_ust_2014_fr.pdf

¹³ Auparavant, aucun des 14 ABI négociés par le Brésil n'avait été approuvé ou ratifié par le parlement, qui considérait qu'ils étaient déséquilibrés et restreignaient le droit de réglementer du Brésil.

¹⁴ Source : CNUCED, faisant abstraction des estimations pour les îles Vierges britanniques

¹⁵ Voir Lauge Poulsen, « The Importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence » dans *Yearbook on International Investment Law & Policy 2009/2010* (New York: Oxford University Press); Jason Yackee, « Do Bilateral Investment Treaties Promote Foreign Direct Investment: Some Hints from Alternative Evidence », *Virginia Journal of International Law* 51:397 (2010-2011).

¹⁶ CNUCED IIA Issues Note (sept. 2014) « The Impact of International Investment Agreements on Foreign Direct Investment: An Overview of Empirical Studies 1998-2014 », consultable à l'adresse <http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/unctad-web-diae-pcb-2014-Sep%2024.pdf> (en anglais).

¹⁷ « The Effects of International Business and Human Rights Standards on Investment Trends and Economic Growth », par Cassandra Melton, chercheuse dans le domaine des droits humains et des sociétés, publié par Business and Human Rights Research Centre, consultable à l'adresse https://business-human-rights.org/sites/default/files/media/documents/the_effect_of_business_human_rights_standards_on_investment.pdf (en anglais), citant S. Blanton et R. Blanton, « Human Rights and Foreign Direct Investment: A Two-Stage Analysis », *Business and Society*, Vol. 45, No. 4 (2006). Les auteurs de l'étude ont découvert que les pays respectant les droits humains reçoivent plus d'IDE. Le résumé de l'article fait ressortir que si, selon une idée reçue, les régimes oppressifs représentent des destinations stables, conciliantes et abordables pour l'IDE, il s'avère que la protection des droits humains réduit les risques et se révèle à long terme efficace d'un point de vue économique. En outre, les sociétés peuvent pâtir de la mauvaise presse associée au fait d'être basées dans des régimes oppressifs. Consultable à l'adresse <http://bas.sagepub.com/content/45/4/464.abstract> (en anglais).

¹⁸ David Kucera (2001), « The Effects of Core Workers Rights on Labor Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the "conventional wisdom" », Institut international d'études sociales, cité par Cassandra Melton, "The Effects of International Business and Human Rights Standards on Investment Trends and Economic Growth".

¹⁹ Rivera et Chang (2013), « Environmental Regulations and Multinational Corporations' Foreign Market Entry Decisions. » *Policy Studies Journal*, Vol. 41, No. 2. L'étude analyse les décisions prises entre 2001 et 2007 par 94 multinationales immatriculées dans l'Union européenne concernant le premier établissement d'une filiale à l'étranger. Elle est citée par Cassandra Melton dans « The Effects of International Business and Human Rights Standards on Investment Trends and Economic Growth ».

²⁰ Le rapport s'appuie sur un sondage réalisé en ligne auprès de 853 cadres supérieurs de sociétés aux mois de novembre et de décembre 2014 et sur de longs entretiens avec des experts indépendants et des cadres supérieurs de très grandes entreprises.

²¹ Voir « Mapping global business opinions on human rights », par Marc Limon (8 août 2016), consultable à l'adresse <http://www.universal-rights.org/blog/mapping-global-business-opinions-human-rights/> (en anglais).

Voir également « What is the Business View on Human Rights ? », par Damiano de Felice, World Economic Forum Global Shaper, Amsterdam Hub, consultable à l'adresse : <https://www.weforum.org/agenda/2015/05/what-is-the-business-view-on-human-rights/> (en anglais)

²² *Ibid*

²³ *Ibid*.

²⁴ *Ibid*.

²⁵ Voir, par exemple, Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, conclue à New York en 1958, consultable à l'adresse http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_status.html.

²⁶ Developing Countries in the Investment Treaty System: A Law for Need or a Law for Greed? par M. Sornarajah (2016).

Précédents rapports sur les politiques publiés par le Centre Sud

N° 9, novembre 2011 – Propositions concernant le cadre institutionnel du développement durable

N° 10, juin 2012 – The State of the World Economy

N° 11, octobre 2012 – L'instabilité financière comme menace au développement durable

N° 12, novembre 2012 – Les accords commerciaux et d'investissement : des obstacles aux mesures nationales de santé publique et de lutte contre le tabagisme.

N° 13, octobre 2012 – Mécanismes statutaires de renégociation de la dette souveraine : pourquoi et comment ?

N° 14, décembre 2012 – La politique financière nationale dans les pays en développement

N° 15, janvier 2013 – Capital Account Regulations and Investor Protections in Asia

N° 16, septembre 2014 – Resolving Debt Crises: How a Debt Resolution Mechanism Would Work

N° 17, mai 2014 – La relation entre le TIRPAA, l'UPOV et l'OMPI et l'importance d'un système juridique international plus cohérent sur les droits des agriculteurs

N° 18, mai 2015 – Le Protocole de Nagoya : présentation de ses principales caractéristiques, des défis qu'il pose et des perspectives qu'il ouvre

N° 19, juillet 2015 – Financing for Development Conference 2015: A View from the South

N° 20, août 2015 – Internationalisation de la finance et nouvelles sources de vulnérabilité des économies émergentes et en développement : le cas de la Malaisie

N° 21, septembre 2015 – Lack of Progress at the Twenty-Second Session of the WIPO SCP for a Balanced and Development-Oriented Work Programme on Patent Law Related Issues

N° 22, septembre 2015 – Les négociations de l'OMPI sur la propriété intellectuelle, les ressources génétiques et les connaissances traditionnelles peuvent-elles aboutir ?

N° 23, octobre 2015 – Principes directeurs relatifs à la brevetabilité et accès aux médicaments

N° 24, mars 2016 – Five Points on the Addis Ababa Action Agenda

N° 25, mai 2016 – The Right to Development, Small Island Developing States and the SAMOA Pathway

N° 26, juin 2016 – Debt Dynamics in China – Serious problems but an imminent crisis is unlikely

N° 27, août 2016 – The Right to Development: 30 Years On

N° 28, septembre 2016 – À propos du champ d'application de l'instrument international juridiquement contraignant sur les sociétés transnationales et autres entreprises et les droits de l'homme

N° 29, septembre 2016 – Tackling Antimicrobial Resistance: Challenges for Developing Countries

N° 30, octobre 2016 – Les diverses possibilités de concevoir les obligations des États quant au respect des droits humains par les sociétés transnationales et autres entreprises dans un instrument juridiquement contraignant



**CENTRE
SUD**

Chemin du Champ-d'Anier 17
1211 Genève
Suisse

Tél. : (4122) 791 8050

Fax : (4122) 798 8531

E-mail : south@southcentre.int

<http://www.southcentre.int>