Robert Joumard

Traités de libre-échange : citoyens bafoués, multinationales souveraines

5 avril 2016

attac Rhône

Référence
R. Joumard, 2016. Traités de libre-échange : citoyens bafoués, multinationales souveraines. Éd. Attac Rhône, Lyon, France, 5 avril, 227 p. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1860

Auteur
Robert Joumard est directeur de recherche émérite de l'IFSTTAR.
Courriel : robert.joumard@laposte.net

Résumé
Le présent ouvrage établit une synthèse de plusieurs centaines de documents portant sur les différents traités de libre-échange en cours de négociation, abandonnés ou en vigueur : traités entre l'Union européenne et les États-Unis, entre l'Union européenne et le Canada, entre l'Union européenne et l'Afrique, Accord sur le commerce des services, mais aussi traité nord-américain ALENA, entre autres. La diversité des sigles cache de nombreux points communs : l'élimination des droits de douane, l'harmonisation des normes techniques, des règlements et des lois dans les domaines les plus divers en donnant la priorité aux droits des multinationales sur les droits sociaux ou environnementaux, avec en filigrane la fin programmée des services publics si ces traités entraient en vigueur. Le troisième point commun de ces traités est la volonté d'instaurer une « justice » extraordinaire, privée, pour juger des différends des multinationales envers les États, régression historique essentielle. Nous examinerons ensuite les garanties des droits mises en avant par les traités et notamment par le traité euro-étasunien, avant de faire le point sur les avantages socio-économiques attendus. Leur dernière caractéristique et non la moindre est l'opacité voulue des négociations au regard des citoyens en contraste flagrant avec la part essentielle qu'y prennent les grandes multinationales. Après quelques propositions sémantiques visant à privilégier l'information sur le marketing politique, la conclusion s'attachera à comparer les objectifs annoncés et les objectifs sous-jacents avant de tracer quelques pistes pour permettre aux citoyens de prendre en main leur avenir plutôt que de le laisser aux bons soins des multinationales.

Mots-clefs
Traité international, PTCI, AECG, ACS, APTP, ALENA, concurrence, libre-échange, démocratie, droits de douane, harmonisation, norme, droit social, droit environnemental, service public, justice, mécanisme de règlement des différends, impact socio-économique.

Remerciements
Nous tenons à remercier pour leurs commentaires et apports Victoria Bawtree, Jacques Berthelot, Monique Demare, Gérard Estiot, Lucile Falgueyrac, Vincent Jannin, Ivan Joumard, Claude Layalle, Thibault Turchet et Frédéric Viale. Merci aussi aux auteurs des illustrations.

Illustration de couverture :
Pablo Picasso, Guernica, Musée Reina Sofía, Madrid.

Éditeur : Attac Rhône, 44, rue St-Georges, 69005 Lyon. http://local.attac.org/rhone/

La version initiale (81 pages) a été publiée le 5 novembre 2014. Ont été publiées ensuite une deuxième version (106 pages) le 9 décembre 2014, puis une troisième (139 pages) le 18 février 2015, une quatrième (174 pages) le 18 mai, une cinquième (191 pages) le 11 août et une sixième le 11 décémbre (216 pages). La présente version est la septième version, revue et augmentée. La version espagnole de cet ouvrage a été publiée par Attac Catalunya en octobre 2015.

Ce texte est utilisable librement, en tout ou en partie, par qui l'estime utile.

Table des matières

Note de synthèse **6**

1 Introduction **12**

2 Une multitude de traités de libre-échange **15**

2.1 OMC et Accord général sur le commerce des services (AGCS) 16

2.2 Traité entre l'Union européenne et les États-Unis (PTCI, GMT, TTIP ou TAFTA) 21

2.2.1 Négociations 22

2.2.2 Les États-Unis sont-ils fiables ? 23

2.2.3 Aspects géopolitiques 24

2.2.4 Champ 25

2.3 Traité entre l'Union européenne et le Canada (AECG ou CETA) 26

2.4 Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA) 28

2.5 Traités euro-africains (UE-AO, UE-AA, UE-AE) 31

2.6 Accord de partenariat transpacifique (APTP ou TPPA) 32

2.7 Les bras tentaculaires du néolibéralisme 33

2.7.1 Traités de libre-échange entre l'UE et le reste de l'Europe 33

2.7.2 Traités de libre-échange entre l'UE et l'Asie-Pacifique 34

2.7.3 Traités de libre-échange entre l'UE et l'Amérique 35

2.7.4 Traités de libre-échange entre l'UE et des pays méditerranéens et du Moyen-Orient 36

2.7.5 Traités de libre-échange qui ne concernent pas l'UE 36

2.7.6 Contourner le blocage de l'OMC 37

2.8 Signature et ratification 38

3 Élimination des droits de douane **43**

3.1 Droits de douane entre Union européenne et États-Unis 43

3.2 Droits de douane entre Union européenne et Canada 44

3.3 Droits de douane entre Union européenne et Afrique 45

3.4 Droits de douane dans le traité transpacifique 50

4 Changer la règlementation au profit des multinationales **51**

4.1 Argument avancé : l'harmonisation des normes techniques 54

4.2 Impacts dans les différents domaines 58

4.2.1 Santé et protection de l'environnement 58

4.2.2 Climat, énergie et transports 64

4.2.3 Accès aux soins 66

4.2.4 Droit du travail, droit social 67

4.2.5 Culture 69

4.2.6 Privilégier les productions locales 70

4.2.7 Appellations d'origine protégée et autres indications géographiques 72

4.2.8 Finance et banques 74

4.2.9 Vie privée 74

4.3 Stimuler les investissements ou garantir les profits ? 75

4.4 Le forum de coopération en matière de réglementation 77

4.5 Des traités pour nier toute société 84

4.6 La fin programmée des services publics 85

4.6.1 Traitement national 87

4.6.2 Nation la plus favorisée 87

4.6.3 Liste négative 88

4.6.4 Moratoire 89

4.6.5 Cliquet 90
4.6.6 Un exemple de gel des services publics au Canada 90
4.6.7 Réserves sur les services 91
4.7 Alternative : une coopération réglementaire d'intérêt public 92

5 Une 'justice' privée 94
5.1 Qu'est-ce qu'un système judiciaire privé ? 94
5.2 Une 'justice' privée fréquente dans les traités en vigueur 97
5.3 Nombreux exemples de condamnation d'États 98
5.3.1 Condamnations dans le cadre de l'OMC : État contre État 99
5.3.2 Condamnations dans le cadre de traités bi- ou multilatéraux 99
5.3.3 Condamnations dans le cadre de l'Accord nord-américain (ALENA) 102
5.4 'Justice' privée dans les projets de traités de libre-échange 104
5.4.1 'Justice' privée dans le traité euro-canadien 104
5.4.2 'Justice' privée dans les traités euro-africains 105
5.4.3 'Justice' privée dans le traité euro-étasunien 105
5.4.4 'Justice' privée dans l'Accord sur le commerce des services (ACS) 106
5.4.5 'Justice' privée dans le traité transpacifique (APTP) 106
5.4.6 Futures condamnations des États ? 107
5.5 Une forme de coup d'État 108
5.5.1 Comparaison des justices publique et privée 108
5.5.2 Conflit avec le droit de l'Union européenne 111
5.5.3 Impossible de restructurer une dette ? 112
5.5.4 Ériger le profit en norme suprême 113
5.5.5 Frapper la démocratie au cœur 114
5.5.6 Un mécanisme sans justification crédible 115
5.6 Des améliorations envisagées marginales 118
5.7 Des alternatives à la 'justice' privée existent 121

6 Des garanties et avantages socio-économiques illusoires 123
6.1 Des garanties illusoires 123
6.1.1 Des valeurs communes ? 123
6.1.2 Langue claire et langue de bois 124
6.1.3 Les « garanties » 127
6.1.4 Les vœux pieux 128
6.2 Des avantages socio-économiques attendus dérisoires 129
6.2.1 Impact prévisible global du traité euro-étasunien 129
6.2.2 Impact prévisible du traité euro-étasunien sur les PME 134
6.2.3 Impact prévisible du traité euro-étasunien sur le secteur agricole 136
6.2.4 Impact prévisible du traité euro-canadien (méthode néoclassique) 138
6.2.5 Impact prévisible global du traité transpacifique 139
6.2.6 Validité des évaluations néoclassiques des impacts socio-économiques 139
6.2.7 Impact prévisible de l'Accord sur le commerce des services ACS 144
6.2.8 Impact réel de l'Accord de libre-échange nord-américain ALENA 144
6.2.9 Impact réel du traité entre les États-Unis et la Corée du Sud 145
6.3 Respect des droits de l'homme 146
6.3.1 Traités de libre-échange et droits de l'homme 147
6.3.2 Alternative : assurer la prééminence des droits de l'homme 149

7 Secret et irréversibilité 150
7.1 Négociations secrètes, mais grandes ouvertes aux multinationales 150
7.1.1 Un traité euro-étasunien longuement préparé par les milieux d'affaires 150
7.1.2 Les citoyens et leurs représentants écartés du traité euro-étasunien 155
7.1.3 Exemples de manigance à l'abri des citoyens 160
7.1.4 Un traité euro-canadien secret le plus longtemps possible 161
7.1.5 ACS : demandé par les lobbies industriels, sans consultation des citoyens 162
7.1.6 Lobbies des affaires aux États-Unis 163
7.1.7 Secret systématique 164

7.2 Des traités de type constitutionnel et quasiment irréversibles 166

8 Ne pas confondre marketing politique et information 169

9 Conclusion 175

Annexe 1 : Accords commerciaux avec l'Union européenne [202] 184
Annexe 2 : Évolution du nombre de traités d'investissement et de libre-échange 185
Annexe 3 : Autres traités de libre-échange 186
Annexe 4 : Poids économique des participants aux traités de libre-échange 188
Annexe 5 : Appellations protégées dans le traité euro-canadien 191
Annexe 6 : Évolution des demandes d'arbitrage 194
Annexe 7 : Estimation des opinions sur le mécanisme d'arbitrage privé 195
Annexe 8 : Films, vidéos, pièces de théatre et chansons sur les traités de libre-échange 196
Annexe 9 : Mandat commercial alternatif 199

Références 202

Note de synthèse

On les appelle TAFTA, CETA, AECG, TiSA, ACS, TTIP, GMT, et bien d'autres noms encore. Tout est fait pour qu'on n'y comprenne rien et que le citoyen ne s'y intéresse pas. Pour y voir plus clair, nous proposons une synthèse des très nombreuses analyses partielles disponibles, ainsi que quelques éclairages propres sur les différents projets de traités de « libre-échange » ou plus exactement de liberté des affaires : le plus connu, le traité entre l'Union européenne et les États-Unis, le traité parallèle avec le Canada, le traité sur le commerce des services, mais aussi trois projets de traités entre l'Union européenne et l'Afrique ou le traité transpacifique. Nous nous sommes aussi appuyés sur d'autres traités de libre-échange ou d'investissement bi ou multilatéraux qui sont en vigueur depuis des années, et notamment sur le traité nord-américain ALENA. Il existait en effet début 2015 déjà près de 3 200 accords bilatéraux sur l'investissement ou traités de libre-échange dans le monde dont 1 400 signés par des États membres de l'Union européenne. L'UE en tant que telle a déjà signé près de cinquante accords commerciaux et en négocie actuellement une quinzaine.

Ces traités n'ont généralement guère suscité en France beaucoup d'intérêt de la part des citoyens. Les projets de traités entre l'Union européenne et des ensembles économiques puissants ont en revanche suscité ou suscitent actuellement de fortes oppositions. Cela a notamment été le cas en 1998 de l'Accord multilatéral sur l'investissement ou AMI dont les objectifs étaient la création d'une zone de liberté des affaires pour les services, l'élimination des règles dans le domaine des marchés publics, de la propriété intellectuelle et des opportunités de profit personnel. Ce fut ensuite le cas de l'Accord commercial anti-contrefaçon dit *ACTA*, visant un renforcement des droits de propriété intellectuelle. Ces deux traités ont dû être abandonnés.

Fondée sur un traité, l'Organisation mondiale du commerce ou OMC regroupe depuis 1995 160 États qui représentent la quasi totalité du PIB et des échanges mondiaux. Elle vise à éliminer par étapes les droits de douane et plus généralement les obstacles aux affaires et au profit. En son sein, l'Accord général sur le commerce des services AGCS est un accord d'élimination des règles dans le domaine des échanges d'activités tertiaires. L'OMC et l'AGCS évoluent par cycles de négociations, mais elles sont bloquées depuis 2001 en raison de l'opposition des pays émergents.

Pour tenter d'imposer néanmoins la liberté des affaires comme norme première de la vie internationale, les milieux patronaux et politiques néolibéraux ont lancé la négociation de traités plus restreints. Le projet le plus avancé est celui entre l'UE et le Canada (AECG ou CETA), négocié depuis mai 2009 et dont les négociations se sont terminées en septembre 2014. Suite au rejet massif par les citoyens europuniens et même par les entreprises des groupes d'arbitrage privés, une deuxième version en a été publiée fin février 2016. Le traité entre l'Union européenne et les États-Unis (PTCI ou TAFTA) est négocié depuis juillet 2013. Il pose entre autres la question de la fiabilité des États-Unis qui ne respectent guère le traité nord-américain qu'ils ont ratifié avec le Mexique et le Canada il y a vingt-deux ans, et dont la signature n'engage pas les États qu'il fédère mais seulement leur fédération, contrairement à l'Union européenne.

Les négociations pour un Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA) ont débuté en février 2012. Objectif : ouvrir encore davantage les activités tertiaires à la concurrence internationale et empêcher toute intervention publique. Cinquante pays sont concernés dont l'Union européenne et les États-Unis, représentant les deux tiers du commerce mondial, en écartant soigneusement tous les grands pays émergents. En creux se dessine donc une alliance anti-BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

En vertu des conventions de Lomé signées dans les années 1970, les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique étaient exemptés de droit de douane à l'entrée du marché europunien, tandis qu'ils pouvaient taxer leurs importations en provenance de l'UE. Afin de réformer ces accords anciens qui ne correspondent plus à la ligne politique néolibérale de l'Union, des négociations sont engagées depuis plus de dix ans. Elles ont débouché sur trois traités de liberté des affaires paraphés fin 2014 entre l'Union, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est, et l'Afrique australe.

Parallèlement un Accord de partenariat transpacifique était négocié depuis mars 2010 entre douze pays d'Amérique, d'Asie et d'Océanie dont les États-Unis ; il a été signé en février 2016. Bien d'autres traités de moindre importance sont négociés en parallèle.

Tous ces traités sont assez semblables et ont beaucoup de points en commun, que nous analysons ci-dessous.

La première de leurs caractéristiques – leur premier objectif annoncé – est l'élimination des droits de douane. Les droits de douane sont très faibles entre l'UE d'une part, les États-Unis et le Canada d'autre part, sauf pour certains produits agricoles ou transformés. L'ouverture du marché de l'Union aux productions étasuniennes entrainerait l'entrée massive de produits à bas coût de l'agrobusiness étasunien (bœufs aux hormones, volailles lavées au chlore, OGM, animaux nourris aux farines animales, etc.), suivie d'une intensification du caractère industriel de l'agriculture européenne. La conséquence en serait une perte énorme d'emplois dans le secteur agricole.

L'élimination des droits de douane entre l'Union et les pays africains concernés par les trois traités négociés se traduirait par des pertes nettes pour ces derniers pays. Les pays d'Afrique de l'Ouest perdraient ainsi 56 milliards d'euros entre 2020 et 2035. Qu'ils ratifient ou non les traités euro-africains, les pays africains seront les dindons de la farce, mais les pays les moins avancés le seraient bien plus si les traités régionaux étaient ratifiés puisqu'ils perdraient aussi l'essentiel de leurs droits de douane. Les pays les moins avancés d'Afrique de l'Ouest perdraient ainsi 26 milliards d'euros mais, sans traité de libre-échange, ne perdraient rien en vertu de la décision « Tout sauf les armes » de l'UE de 2001. Les traités euro-africains condamnent donc les pays africains signataires à réduire les budgets déjà très faibles portant sur l'éducation, la santé, l'agriculture et les infrastructures. Ils se traduiraient par une hausse du déficit alimentaire, l'effondrement de leurs industries déjà très fragiles, une augmentation du chômage, un déclin des échanges intra-africains, une explosion des migrants illégaux vers l'Union européenne, et une hausse des trafics de drogues et d'armes.

Comme l'admettent les artisans du traité euro-étasunien, l'objectif premier de la plupart des traités de libre-échange n'est cependant pas d'alléger les contraintes douanières, de toute façon insignifiantes, mais d'imposer « l'élimination, la réduction ou la prévention de politiques inutiles au commerce ». Est considéré comme inutile tout ce qui ralentit le commerce, les affaires et le profit, comme la réglementation de la finance, la lutte contre le réchauffement climatique ou l'exercice de la démocratie. Cela passe par l'harmonisation, c'est-à-dire la réécriture, des normes techniques, des règlements et des lois dans les domaines les plus divers, en donnant la priorité aux droits des multinationales sur les droits sociaux ou environnementaux. Cet objectif de maximisation des profits des multinationales programme la fin des services publics si ces traités entraient en vigueur.

Aucune hiérarchie des droits n'est formellement introduite. Mais l'insistance à organiser la suprématie du droit du commerce et des multinationales et les différences flagrantes de langage selon qu'il s'agit du droit de faire des affaires ou des autres droits induisent une hiérarchie de fait, appuyée sur le caractère contraignant des seuls droits des multinationales au niveau international. Ces traités organisent concrètement les moyens de réduire le droit des États à réglementer et de donner aux multinationales un rôle surplombant.

Toute norme, tout règlement, toute loi est potentiellement visé, de la simple décision d'un conseil municipal aux articles constitutionnels. L'harmonisation des normes résultant directement des traités, la convergence réglementaire et la reconnaissance mutuelle des normes se traduiront par une harmonisation des normes par le bas, car l'histoire montre que l'« harmonisation » à laquelle

conduisent les traités de libre-échange tend à se faire sur la base du plus petit dénominateur commun.

Les normes et les lois diffèrent entre l'Europe et l'Amérique du Nord, ou entre l'Europe et les pays asiatiques, parce que leurs valeurs diffèrent. Ainsi, le principe de précaution n'existe pas aux États-Unis, où il n'y a pas de risque tant que le risque n'est pas patent, avéré. En Europe, c'est l'inverse, on ne donne le feu vert que lorsqu'on a la preuve qu'il n'y a pas de danger. Ainsi, avant de pouvoir être mis sur le marché européen, les nouveaux produits doivent être testés de manière approfondie et les produits alimentaires génétiquement modifiés caractérisés comme tels. Aux États-Unis, rien de tout cela n'est requis.

Les efforts de réglementation du droit du travail – la définition des normes du travail – sont fournis depuis près d'un siècle dans le cadre de l'Organisation internationale du travail (OIT), pour protéger les droits fondamentaux et l'intérêt général. Les pays membres de l'Union européenne ont ratifié la plupart des 189 normes de l'OIT. Les États-Unis n'en ont ratifié que onze. Les salariés de l'UE peuvent donc craindre une érosion des droits dont ils bénéficient actuellement.

Ces traités comportent des dispositions interdisant aux seules collectivités publiques de privilégier l'approvisionnement local dans leurs appels d'offres. La plupart des appelations d'origine ne sont en outre pas reconnues par le traité euro-canadien.

Les États-Unis proposent aussi dans le cadre des négociations de l'Accord sur le commerce des services que tout service puisse être fourni directement par toute entreprise domiciliée dans l'un quelconque des pays ayant ratifié ce traité. Par exemple une entreprise étrangère pourrait analyser une radiographie faite en France et transmettre son analyse à un médecin exerçant en France. Il est clair que le patient n'aurait guère de moyen de se retourner contre l'analyste en cas d'erreur d'analyse. Les derniers documents fuités issus des négociations de l'Accord sur le commerce des services montrent que les États continuent leurs discussions souterraines pour pousser toujours plus loin l'abaissement des normes et des droits sociaux et environnementaux et l'affaiblissement des États face à la puissance des multinationales, en contradiction avec les discours tenus à la COP21.

Aussi incroyable que cela puisse paraître, dans le sillage de la crise financière mondiale, le traité euro-étasunien comme l'Accord sur le commerce des services tentent de déréglementer davantage les marchés financiers. Ce dernier accord reprend aussi l'essentiel des dispositions du défunt Accord commercial anti-contrefaçon sur la vie privée et les droits intellectuels.

Les traités de liberté des affaires redéfinissent les services en fonction de leur potentiel de commercialisation par des multinationales et non en fonction des besoins. Ils reposent sur des pouvoirs juridiquement contraignants qui institutionnalisent les droits des multinationales et interdisent toute intervention des États et des autres collectivités publiques dans un large éventail de secteurs indirectement liés au commerce. Figurent surtout en ligne de mire les obligations de service universel, c'est-à-dire tout ce dont un État estime devoir faire bénéficier l'ensemble de sa population : santé, éducation, communications, etc. Ce sont des tentatives délibérées de privilégier les bénéfices des entreprises et des pays les plus riches au monde. Cinq mécanismes ont été imaginés dans ce but par les tenants de ces traités : le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, la liste négative, le moratoire, et le cliquet.

Chacun des traités de libre-échange en cours de négociation prévoit de mettre en place un « Forum de coopération réglementaire », c'est-à-dire un comité officiel composé « d'experts » chargés de manière permanente d'analyser les législations actuelles et futures à l'aune de leur impact sur les affaires, à l'abri de tout débat public. Aucun de ces forums ne sera soumis à une quelconque obligation d'impartialité et ils seront de fait composés essentiellement de représentants des multinationales. Citoyens et élus n'interviendront au mieux qu'en bout de course, sans avoir eu accès aux éléments détaillés du dossier. Nous aurons donc un organisme non élu investi du pouvoir législatif de proposer ou de refuser des réglementations dans les domaines les plus divers. Ce serait une privatisation à la fois du droit d'initiative en matière réglementaire et législative et de l'expertise du gouvernement et du parlement. Nous avons donc là un problème démocratique fondamental. Cerise sur le gâteau, ces

forums auront le pouvoir de modifier les annexes des traités : des « experts » pourront donc modifier un traité qui, dans la hiérarchie du droit, est supérieur aux constitutions et bien sûr aux directives européennes et lois nationales.

Le troisième objectif annoncé des traités de libre-échange est d'instaurer une 'justice' privée pour arbitrer les différends des multinationales envers les États, ce qui consacrerait une extraordinaire régression historique du droit. Dans ce type de groupe d'arbitrage privé, les affaires sont « jugées » non par des juges professionnels, mais par trois arbitres : l'un est désigné par le gouvernement ou la collectivité territoriale accusé, l'autre par la multinationale accusatrice et le dernier (le président) en commun par les deux parties. Il va sans dire que les avocats qui composent ces groupes d'arbitrage n'ont de comptes à rendre à personne. Inversant allègrement les rôles, ils peuvent aussi bien servir de juges que plaider la cause de leurs puissants clients. Leur statut privé n'exclut aucunement les conflits d'intérêts. Leurs décisions sont d'application immédiate ; aucune procédure d'appel n'est possible, par exemple dans le traité euro-canadien. Si l'État ne veut pas se soumettre à la décision du groupe d'arbitrage privé, la multinationale peut demander à l'État qui héberge son siège de saisir les biens de l'État condamné.

C'est une pseudo-justice qui bafoue les principes fondamentaux d'un droit juste et équitable, et notamment le principe d'égalité qui est directement lié à celui d'égalité devant la loi, le principe de gratuité qui n'exclut cependant pas l'existence de frais de justice mesurés, et le principe de neutralité, corollaire de l'exigence d'impartialité. Or l'absence de droit se fait toujours au bénéfice des plus puissants, ici des multinationales : « entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime, et la loi qui affranchit ». Ce mécanisme est déjà à l'œuvre dans de nombreux traités bilatéraux et surtout depuis vingt-et-un ans dans le traité nord-américain de libre-échange. L'analyse des quelque 600 contentieux recensés à travers le monde et traités par ces groupes d'arbitrage privés montre qu'elles favorisent les intérêts économiques des multinationales aux dépens des droits des citoyens. Les groupes d'arbitrage sont en fait des super parlements qui invalident les décisions prises démocratiquement.

La crainte de devoir affronter ces attaques, de devoir dépenser des dizaines de millions d'euros pour se défendre, et de risquer d'avoir à payer plusieurs centaines de millions d'euros, voire plusieurs milliards de dommages et intérêts, influence la marge réglementaire dont disposent les États en matière sociale, environnementale, ou de protection du consommateur, entre autres : c'est l'effet paralysant de ce mécanisme sur la volonté de légiférer. Sont d'abord concernés les gouvernements des pays les plus faibles ainsi que les autorités locales qui n'ont pas de moyens à la hauteur. Mais tous les législateurs peuvent être influencés voire paralysés pour ne pas voir leurs décisions annulées par la suite.

Le système juridictionnel des investissements que propose maintenant la Commission européenne dans les négociations du traité euro-étasunien contient des améliorations marginales mais n'offre pas les garanties d'un système judiciaire public et ne purge pas le système de l'arbitrage de son vice fondamental, qui consiste à conforter une catégorie de « super-justiciables » profitant d'un droit et de dispositifs de règlement des litiges spécifiquement dédiés à leurs objectifs propres.

Or les multinationales sont déjà protégées par des systèmes judiciaires efficaces. Et, si nécessaire, d'autres solutions existent, comme les assurances souscrites par l'investisseur, la Cour de justice de l'Union européenne, ou des tribunaux public internationaux, à mettre en place. Ces arguments ont amené plusieurs pays à refuser les groupes d'arbitres privés : la Bolivie, l'Équateur, le Venezuela, l'Afrique du Sud, l'Inde, l'Indonésie, voire l'Australie.

Nous examinons ensuite les garanties des droits mises en avant par les traités et leurs promoteurs et notamment par le traité euro-étasunien, avant de faire le point sur les avantages socio-économiques attendus. Les projets de traités ou du moins ce que nous en connaissons mettent en avant des valeurs communes et des garanties sensées nous protéger de leurs aspects nuisibles, mais avec différents niveaux de langage selon les préoccupations. Sur la conception de l'État, nous n'avons aux États-Unis

et en Europe pas du tout les mêmes valeurs : aux États-Unis, l'État n'est pas le gardien du bien commun, de l'intérêt général, en Europe, si. Sur les rapports entre entreprises privées et partis politiques, en matière de normes du travail, d'environnement, de justice internationale, de protection et de respect de la diversité culturelle, nous n'avons pas non plus les mêmes valeurs. Les États-Unis et les pays européens ne partagent en fait guère de valeurs communes. Le faire croire, c'est donner à penser qu'une harmonisation des règles n'est qu'un problème technique, alors que toute harmonisation de règles traduisant concrètement des valeurs différentes est fondamentalement politique.

Les garanties en matière de santé, d'environnement et de questions sociales que donne le mandat de négociation du traité euro-étasunien utilisent avec une grande maitrise les ressorts de la langue de bois juridique et administrative pour donner l'impression de garanties, sans leur donner force contraignante, contrairement au droit de faire des affaires. Ces garanties sont donc illusoires.

Croissance, création d'emplois et hausse des revenus sont les arguments des projets de traités de libre-échange, comme conséquence de l'augmentation attendue des échanges et des investissements étrangers. Les quelques chiffres mis en avant par la Commission européenne comme les résultats de la plupart des études d'impact socio-économique annoncent pourtant des gains dérisoires : le traité euro-canadien augmenterait le PIB de l'UE de 0,01 à 0,08 % au bout de sept ans, tandis que le traité avec les États-Unis l'augmenterait de 0,3 à 5 % à l'horizon de dix à vingt ans.

Or, contrairement à ce que prétendent les modèles théoriques utilisés par ces études, de nombreux chercheurs et des institutions comme la Banque mondiale ou la CNUCED montrent que la libéralisation ne favorise pas les investissements étrangers, voire que les échanges commerciaux croissent davantage en dehors qu'à l'intérieur des traités de libre-échange. Vis-à-vis de la modélisation des échanges, du PIB et des emplois, la pertinence du modèle néoclassique utilisé par ces études apparaît très contestable. Cela est confirmé par l'épreuve des faits : les gains prévus par modélisation avant la signature des traités de libre-échange entre les trois États nord-américains comme entre les États-Unis et la Corée du Sud n'ont aucun rapport avec la réalité mesurée après quelques années de mise en œuvre de ces traités : des pertes d'emplois et de richesse, la perte d'influence des PME par rapport aux grandes multinationales.

En utilisant un modèle plus adapté, l'étude la plus récente montre que le traité euro-étasunien devrait se traduire au sein de l'UE en 2025 par une baisse de l'activité économique, des revenus et de l'emploi. Il augmentera l'instabilité financière, diminuera encore les recettes fiscales et la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le traité conduirait même selon cette étude à la désintégration plutôt qu'à l'intégration européenne. La France serait, avec les pays nord-européens, la plus touchée : baisse de 0,5 % du PIB, perte de 130 000 emplois, diminution moyenne des revenus des actifs de 460 euros par mois…

Enfin, nombreux sont ceux qui s'inquiètent des effets potentiellement néfastes des traités de libre-échange sur les droits de l'homme, qu'ils soient civils, culturels, économiques, politiques ou sociaux.

La dernière des caractéristiques des traités de liberté des affaires est l'opacité voulue des négociations au regard des citoyens qui contraste avec la part essentielle qu'y prennent les grandes multinationales. Les mandats de négociation donnés pour chaque traité par les États membres de l'Union européenne à la Commission sont très rarement rendus publics, des années plus tard, après des fuites. Le début des négociations n'est parfois même pas annoncé. Aucun document négocié n'est publié.

Ces négociations sont le fruit d'un travail de longue haleine des milieux ultralibéraux, hommes politiques et dirigeants de multinationales, au travers de multiples organismes communs. Les autorités politiques des deux côtés de l'Atlantique ont en effet favorisé la création de nombreuses organisations de lobbying politique des grandes multinationales comme le *Transatlantic Business Dialogue*, le *Transatlantic Business Council* ou le Forum sur le commerce Canada-Europe. Ces organisations ont d'abord mis au point avec ces mêmes autorités politiques les lignes directrices des traités, puis sont associées aux négociations elles-mêmes. Il leur est dévolu deux rôles : d'abord et avant tout, au nom des entreprises mais à la demande des acteurs politiques de l'UE, intervenir

directement dans le processus décisionnel des acteurs politiques et écrire elle-même les règles ; mais aussi offrir un cadre de négociation privé à la résolution des conflits d'intérêts entre les entreprises.

Les traités ne sont publiés au plus qu'une fois les négociations terminées. Ils sont extraordinairement longs – 1600 pages pour le traité euro-canadien – et complexes. Ils traitent des sujets les plus divers, des services publics à l'environnement en passant par le droit du travail, l'organisation de la justice et la vente de soutiens-gorge. Ils ne respectent donc pas le principe de réversibilité des lois qui interdit de lier entre elles des décisions indépendantes. Leurs caractéristiques en font des traités de type constitutionnel et quasiment irréversibles.

Les résultats des nombreuses études que nous avons synthétisés nous amènent à nous interroger sur le vocabulaire qu'utilisent les traités de libre-échange. Les mots et les expressions utilisés ont plutôt une image positive dans leur signification populaire, courante, comme « concurrence », « ouverture à la concurrence », « libre-échange », etc. L'analyse montre que le sens réel de ces expressions n'a guère à voir avec leur sens commun et qu'elles sont des expressions de marketing politique, choisies pour « vendre » des projets politiques. Toutes ces expressions peuvent se résumer en une seule : la liberté absolue de faire des affaires et de faire du profit, le plus de profit possible, quelles qu'en soient les conséquences sur la société et notre écosystème.

Pour ne pas confondre marketing politique et information, nous proposons alors de traduire les expressions néolibérales en français courant : par exemple, « concurrence » en « liberté absolue de faire des affaires et des profits », « marché » en « assemblée des multinationales et autres spéculateurs », « traité (ou accord) de libre-échange » en « traité de liberté des affaires » ou « traité d'allégeance aux multinationales », « investissement » en « opportunité de profits personnels », ou « mécanisme de règlement des différends investisseur-État » en « groupe d'arbitres privés pour régler les différends des multinationales envers les États ».

La conclusion générale s'attache à comparer les objectifs annoncés des traités de liberté des affaires et leurs objectifs sous-jacents avant de tracer quelques pistes pour que les citoyens prennent en main leur futur plutôt que de le laisser aux bons soins des multinationales. Le caractère dérisoire voire clairement négatif des avantages socio-économiques que l'on peut en attendre montre que l'objectif des traités de libre-échange n'est pas la croissance et les emplois, ni même de protéger les investissements ou de promouvoir les échanges commerciaux. Leur seul objectif, fondamental, est de garantir la prédominance des droits des multinationales à faire des affaires et des profits.

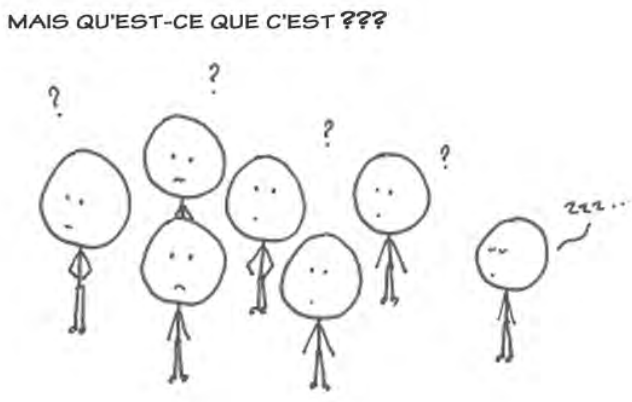
Abolir les droits de douane et les « barrières non tarifaires », donner le pouvoir à quelques uns d'annuler des lois, c'est accepter de renoncer à des choix politiques et de société en termes de qualité des produits alimentaires, de normes environnementales, de liberté d'expression, de protection des données personnelles, d'accès au soins, de politique énergétique, sociale, agricole, etc. Abolir ces prétendues barrières c'est donc renoncer à tout cela au nom de la maximisation du profit des sociétés multinationales, c'est soumettre la démocratie à des règles privées, à quelques puissants intérêts particuliers. Ériger le droit de faire des affaires et le droit au profit en étalons de toute chose, en valeurs supérieures à toutes les autres, c'est abandonner sa souveraineté fondamentale, c'est-à-dire son pouvoir de décider de son avenir, collectivement. C'est donner ce pouvoir – *le* pouvoir – aux seuls actionnaires des grandes sociétés multinationales.

Mais, tout comme Dracula qui, une fois exposé à la lumière du jour, s'étiole et meurt, les traités de libre-échange ont du mal à résister à la lumière, celle de l'opinion publique. La première arme est donc l'information sur ces traités. S'il n'y a aucune raison d'accepter ces traités de liberté des affaires dits de « libre-échange », des traités commerciaux sont peut-être nécessaires. Or des alternatives existent, par exemple sur la base du mandat commercial alternatif mis au point par de très nombreux réseaux et organisations dans le monde, en Europe et ailleurs. Ces alternatives répondent aux questions actuelles, que ce soit en terme de développement, de répartition des fruits du travail de tous, de préservation de notre écosystème. Elles permettent d'échanger biens et services sans oublier l'intérêt général au profit d'intérêts particuliers.

1 Introduction

On les appelle TAFTA, CETA, AECG, TiSA, ACS, TTIP, GMT, et bien d'autres noms encore. Tout est fait pour qu'on n'y comprenne rien et que le citoyen ne s'y intéresse pas. Tentons de les mettre en lumière pour que chacun y voie plus clair.

Pour cela, nous proposons une synthèse de très nombreuses analyses partielles disponibles, ainsi que quelques éclairages propres sur les différents projets de traités de libre-échange : le plus connu, le traité entre l'Union européenne et les États-Unis (PTCI, GMT, TTIP ou TAFTA), le traité parallèle entre l'Union européenne et le Canada (AECG ou CETA), le traité sur le commerce des services (ACS ou *TiSA*), mais aussi trois projets de traités entre l'Union européenne et l'Afrique ou le traité transpacifique. Nous nous sommes aussi appuyés sur d'autres traités de libre-échange ou d'investissement bi ou multilatéraux qui sont en vigueur depuis des années, et notamment le traité nord-américain ALENA.



[a]

L'information sur les projets de traités est malheureusement très parcellaire car les négociations sont totalement opaques et les textes restent secrets jusqu'à la fin des négociations. Heureusement, quelques fuites permettent d'en avoir un aperçu. Aussi l'analyse que nous présentons ici est-elle très incomplète, certains points ne pouvant faute de source être examinés pour certains des projets de traités.

De nombreuses sources ont été mises à profit – voir la liste en fin de document – auxquelles nous sommes bien sûr redevables. Que leurs auteurs en soient remerciés. Nous avons privilégié d'une part les textes des traités et les documents issus des négociateurs, d'autre part les travaux de chercheurs. Le travail des chercheurs n'est pas en effet de commenter l'actualité, mais de mener les analyses les plus rigoureuses possible à l'aide d'une méthode transparente et validée. Cette rigueur explique sans doute leur côte de confiance élevée de la part des citoyens, très loin devant les professionnels des entreprises, les fonctionnaires des ministères, sans parler des journalistes ou des hommes et femmes politiques. Les travaux de recherche sont donc des sources très solides sur lesquelles appuyer une analyse d'ensemble rigoureuse, très loin du commentaire.

Nous avons donné systématiquement les références de nos sources, car comme le dit un proverbe des anciens Romains : « Le sage n'affirme rien qu'il ne prouve ». Cela peut paraître lourd, mais est

[a] http://treatthetreaty.org/fr

indispensable pour assurer la transparence de notre travail. Cela permet au lecteur d'authentifier les faits, chiffres et analyses rapportés, et de se tourner vers les textes d'origine pour approfondir leurs analyses. Cela lui permet aussi de s'y reporter pour éventuellement critiquer les conclusions que nous en tirons. Cependant, pour ne pas plus alourdir le texte, nous avons choisi de regrouper généralement les références par paragraphe et de ne les citer qu'une seule fois, en début, en cours ou en fin de paragraphe : elles s'appliquent alors à l'ensemble du paragraphe. Les paragraphes sans référence sont de l'auteur. Nous avons repris in extenso nombre de phrases ou expressions des différents auteurs, mais avons évité de les citer entre guillemets là encore pour ne pas alourdir le texte.

Les caricatures illustrant cette étude ont été choisies pour apporter un peu de couleur et d'humour à une matière souvent ardue. Leur positionnement fréquemment critique vis-à-vis des traités de libre-échange n'est pas un choix de l'auteur, mais lié à leur disponibilité. L'étude elle-même, bien qu'assez critique, s'est efforcée à l'objectivité : les caricatures ne reflètent donc pas forcément le contenu du texte.

Nous proposons tout d'abord de prendre contact avec les nombreux traités de libre-échange en vigueur, abandonnés ou en cours de négociation, à travers le foisonnement des noms et des sigles, en français ou en anglais, et avec les principales étapes de leur mise au point.

a

Ces traités sont assez semblables et ont beaucoup de points en commun, que nous analysons les uns après les autres. La première de leurs caractéristiques – leur premier objectif annoncé – est l'élimination des droits de douane que nous examinons au chapitre 3 entre l'Union européenne d'une part, les États-Unis, le Canada et l'Afrique d'autre part, ainsi que dans le traité transpacifique.

Leur deuxième objectif revendiqué est l'harmonisation des normes techniques, des règlements et des lois dans les domaines les plus divers en donnant la priorité aux droits des multinationales sur les droits sociaux ou environnementaux : cf. chapitre 4. Cet objectif de maximisation des profits des multinationales programme la fin des services publics si ces traités entraient en vigueur.

Le troisième objectif annoncé des traités de libre-échange est d'instaurer une 'justice' extraordinaire privée pour juger des différends des multinationales envers les États, extraordinaire aussi par la régression historique du droit qu'elle consacrerait : nous y consacrons tout le chapitre 5.

Nous examinons ensuite les garanties des droits mises en avant par les traités et notamment par le traité euro-étasunien, avant de faire le point sur les avantages socio-économiques attendus, au chapitre 6.

La dernière de leurs caractéristiques est l'opacité voulue des négociations au regard des citoyens qui contraste avec la part essentielle qu'y prennent les grandes multinationales : nous y consacrons le chapitre 7.

Nous faisons ensuite au chapitre 8 quelques propositions sémantiques pour prendre ses distances avec le vocabulaire de marketing politique habituel aux traités.

La conclusion s'attachera à comparer les objectifs annoncés et les objectifs sous-jacents avant de

[a] http://treatthetreaty.org/fr

tracer quelques pistes pour que les citoyens prennent en main leur futur plutôt que de le laisser aux bons soins des multinationales.

2 Une multitude de traités de libre-échange

Au 7 avril 2015, 262 accords commerciaux régionaux étaient en vigueur dans le monde. Ce sont, du plus simple au plus intégré, des accords commerciaux préférentiels, des accords de libre-échange, des unions douanières, ou des accords d'intégration économique [367 a].

S'y ajoutent près de 3 000 traités bilatéraux (éventuellement multilatéraux) d'investissement. Ils assurent aux investisseurs étrangers (individus et sociétés) un haut niveau de protection contre le traitement éventuellement arbitraire des États dans lesquels ils possèdent du patrimoine. Les accords de libre-échange contiennent des dispositions presque identiques à celles des traités d'investissement qui prennent la forme de chapitres sur l'investissement et s'ajoutent à d'autres dispositions sur le commerce. Le premier traité bilatéral d'investissement a été conclu en 1959 entre l'Allemagne fédérale et le Pakistan, puis leur nombre a quintuplé durant les années 90, passant de 385 à 1857. Au milieu de l'année 2008, on en dénombrait plus de 2 600, puis 2 926 fin 2014 [394, 473].

Parmi tous ces accords (ou traités) dont on trouvera l'évolution depuis 1980 en Annexe 2, plus de 1 500 sont en passe d'arriver à expiration et 1 400 sont ratifiés par des États membres de l'Union européenne [69, 170, 196]. L'UE en tant que telle a déjà ratifié près de cinquante accords commerciaux dans le monde et négocie actuellement une quinzaine de nouveaux accords commerciaux (avec le Japon, la Malaisie, le Vietnam, le Maroc, la Tunisie, etc.).

Ces « accords » sont en droit des traités internationaux. On peut donc utiliser indifféremment les termes d' « accord » ou de « traité ». Cependant leur caractère quasi constitutionnel et leur irréversibilité nous font préférer le terme de « traité » au terme d' « accord », plus proche en langage courant d'un simple arrangement (cf. § 7.2 et § 8).

En France, ces traités n'ont généralement guère suscité d'intérêt de la part des citoyens. Il est vrai qu'ils n'ont pas eu beaucoup de publicité, et qu'ils ont même souvent été adoptés par le Parlement sans examen sérieux : ainsi ce dernier a ratifié en deux étapes l'Accord de libre-échange Union européenne - Corée du Sud négocié par la Commission et qui totalise quelque 1800 pages [303] : le 25 juillet 2013 par le Sénat et le 31 octobre 2013 par l'Assemblée nationale selon la procédure d'examen simplifiée, sans débat, en quelques minutes [337]. Les projets de traités de libre-échange entre d'une part l'Union européenne et d'autre part des ensembles économiques puissants (États-Unis par exemple) ont en revanche suscité ou suscitent actuellement de fortes oppositions.

Dans un passé proche, cela a notamment été le cas en 1998 de l'Accord multilatéral sur l'investissement ou AMI. Ses objectifs étaient la création d'une zone de libre-échange pour les services, l'élimination des barrières techniques et réglementaires au commerce, l'élimination des règles (dite « libéralisation ») dans le domaine des marchés publics, de la propriété intellectuelle et des opportunités de profit personnel (appelées « investissements »), ainsi que la suppression progressive des droits de douane sur les produits industriels d'ici 2010. Ce projet fut négocié secrètement entre 1995 et 1997 par les vingt-neuf États membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), puis abandonné suite au retrait de la France en avril 1998 décidé par le gouvernement Jospin. Divulgué in extremis par des fuites, le projet souleva en effet une

[a] Les numéros en exposant renvoient aux références listées en fin de rapport. Les notes de bas de page sont appelées par des lettres.

vague de protestations sans précédent, contraignant ses promoteurs à le remiser.

Ce fut plus récemment le cas de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA), espoir des États-Unis de placer l'ensemble des pays indépendants américains à l'exception de Cuba sous la coupe du néolibéralisme. Suite aux critiques de nombre de pays sud-américains, il a dû être abandonné en 2004.

Autre traité de libre-échange mort-né, l'Accord commercial anti-contrefaçon (ACAC, ou ACTA en anglais). Jamais soumis au débat démocratique, ce traité était présenté officiellement comme un instrument de lutte contre la contrefaçon (y compris le « piratage » de biens culturels, de logiciels notamment). En réalité, il se proposait de criminaliser le partage culturel et matériel. Outre la criminalisation du partage sur internet, ce traité prévoyait la mise en place, dans le cadre de la lutte contre la contrefaçon, de dispositifs de contrôle strict de la circulation de médicaments génériques et de règles plus dures concernant l'utilisation des semences brevetées par l'agro-industrie. Sous couvert de lutte contre la contrefaçon, cet accord aurait renforcé les profits tirés de la propriété intellectuelle et les pouvoirs de ceux qui détiennent ces droits. Il a été négocié de 2006 à 2010 par 39 pays (on en trouvera la liste Tableau 1). La phase de ratification qui nécessitait l'approbation parlementaire des États signataires a été suspendue en 2010 dans de nombreux pays, ainsi que par le Parlement européen le 3 juillet 2012 [28].

Plusieurs autres traités de grande envergure sont en vigueur ou en cours de négociation ou de ratification, présentés succinctement Tableau 1, le poids économique de chaque participant étant indiqué en Annexe 4. D'autres traités de libre-échange de moindre envergure sont présentés en Annexe 3 et sur le site de Libre-échange.info [467]. Nous allons regarder plus en détail ci-dessous les principaux d'entre eux, avec tout d'abord l'OMC et une de ses annexes, l'Accord général sur le commerce des services, puis le projet de traité euro-étasunien, le projet euro-canadien, le projet de traité sur le commerce des services, les projets euro-africains et enfin le projet de traité transpacifique.

2.1 OMC et Accord général sur le commerce des services (AGCS)

L'Organisation mondiale du commerce (OMC, en anglais *World Trade Organization* ou WTO) n'est pas une agence spécialisée de l'ONU, mais une organisation internationale chargée d'établir les règles régissant le commerce international entre les pays. Entrée en vigueur le 1er janvier 1995, en sont aujourd'hui membres 160 États qui représentent la quasi totalité du PIB et des échanges mondiaux. Son objectif est d'éliminer les droits de douane et plus généralement les « obstacles à la concurrence » ou « obstacles au commerce » [a], c'est-à-dire les obstacle aux affaires et au profit. Cette élimination est prévue par étapes, par le biais de cycles de négociations. Chaque cycle de négociations vise à aller plus loin dans la « libéralisation », terme du langage néolibéral qui signifie l'élimination des règles.

L'OMC semble être devenue potentiellement l'organisation internationale la plus puissante du monde, car la seule à disposer d'une capacité de sanctionner par de très lourdes amendes les États qui ne respectent pas les accords adoptés, grâce a son Organe de règlement des différends, que l'OMC présente elle-même comme « un pilier central du système commercial multilatéral » selon les mots de son directeur général Pascal Lamy [366] (cf. § 5). Ses règles ont de fait primauté sur les décisions ou accords issus des autres organisations internationales. Elles sont adoptées à l'unanimité : il suffit donc qu'un pays membre la refuse pour qu'une proposition ne soit pas adoptée. Par exemple l'Inde a bloqué le 30 juin 2014 la mise en œuvre d'un Accord sur la facilitation des échanges. Dans la pratique,

[a] Les accords visent « à la réduction substantielle des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce » selon le préambule de l'accord instituant l'OMC.

d'énormes pressions (chantage économique, chantage politique, cadeaux, etc.) s'exercent sur les pays récalcitrants qui voudraient refuser un projet d'accord et il faut la puissance d'un grand pays comme l'Inde pour être capable d'y résister[57]. Le processus décisionnel est donc assez loin d'être démocratique, les décisions étant prises dans l'opacité par une minorité de « puissants » (représentants des États les plus riches, des grandes entreprises, des grandes banques), alors que la majorité des États ne sont pas réellement informés et que la quasi totalité des populations du monde même pas consultées.

Il existe plus de cent accords définissant les règles de fonctionnement de l'OMC. Le principal accord est l'Accord cadre instituant l'OMC, négocié et signé en avril 1994 à Marrakech au Maroc, qui fait… 22 500 pages avec ses innombrables annexes[370]. Pour les dirigeants politiques, une seule priorité : l'élimination de tous les « obstacles à la concurrence », c'est-à-dire l'élimination de toutes les règles d'intérêt général qui s'opposent au droit des multinationales de faire des affaires et des profits. À cet effet, ils dotent l'OMC d'un pouvoir inédit : l'accord de Marrakech précise que chaque État « assurera la conformité de ses lois, réglementations et procédures administratives avec ses obligations telles qu'elles sont énoncées dans les accords figurants en annexe » (article 16, paragraphe 4). En signant ces accords légalement contraignants, les pays membres de l'OMC s'engagent donc à les mettre en œuvre, y compris en modifiant leurs propres législations et normes, sous peine de se voir imposer des sanctions commerciales.

Parmi ces accords, trois accords importants définissent les règles du commerce dans le domaine des marchandises, de la propriété intellectuelle, et des services :

- l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui traite du commerce des seules marchandises, antérieur à l'OMC mais toujours en vigueur et appelé désormais « GATT 1994 »[365],
- l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC, en anglais TRIPS)[369],
- l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), que nous détaillons ci-dessous[368].

L'Accord général sur le commerce des services constitue l'annexe 1B – spécifique aux services – de l'Accord de Marrakech instituant l'OMC.

Qu'appelle-t-on « services » ? Il s'agit en fait d'un anglicisme, dont le sens est celui généralement donné par les anglo-saxons au terme *services*. Les services ne produisent pas de biens matériels mais se caractérisent par la mise à disposition d'une capacité technique ou intellectuelle. En France, ce vaste ensemble est plus classiquement appelé « activités tertiaires ». Il recouvre un vaste champ d'activités :

- les services marchands comme le commerce de gros et le commerce de détail, les professions libérales (avocat, médecin...), les assurances, les banques, la gestion, le conseil, les transports, les télécommunications, les moyens d'information (télévision, journaux...), les spectacles, le tourisme, etc. ;
- et les services non marchands financés par l'impôt et gérés par l'État ou les collectivités locales comme l'éducation, la police, la santé, l'action sociale, l'administration, la recherche, etc.

Cet Accord est un accord multilatéral d'élimination des règles (« libéralisation ») dans le domaine des échanges de services, qui est entré en vigueur en même temps que l'OMC, le 1er janvier 1995. Il vise à la « libéralisation progressive » de toutes les activités de service à travers des « négociations successives […] qui auront lieu périodiquement […] en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation » (article 19-1). En d'autres termes, il s'agit d'ouvrir toutes les activités tertiaires ou de service à la « concurrence » internationale, en éliminant peu à peu les choix politiques locaux, nationaux ou internationaux qui s'opposeraient à la liberté de faire des affaires et des profits dans ce vaste champ d'activité. Par exemple, le service public de la santé, tel qu'il est organisé pour l'essentiel en France avec ses hôpitaux publics et sa Sécurité sociale publique, fait partie du service public : il appartient à l'ensemble des citoyens ; il n'a pas pour finalité de faire des bénéfices mais d'assurer aux habitants un bon niveau de santé ; s'il dégage des excédents, ceux-ci sont affectés au service public,

nom et acronyme du traité		pays concernés	% PIB monde		avancement et publication
français	anglais		total	hors UE et ÉU *	
Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)	*North American Free Trade Agreement* (NAFTA)	Canada, États-Unis, Mexique	26,3	4,0	en vigueur depuis le 1er janvier 1994 ; texte publié [16]
Organisation mondiale du commerce (OMC)	*World Trade Organization* (WTO)	160 membres, soit le monde entier sauf : - en Afrique : Algérie, Érythrée, Éthiopie, Lybie, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, - en Amérique : Groenland, - en Asie : Afghanistan, Corée du Nord, Irak, Iran, Kazakhstan, Ouzbékistan, Syrie, Turkménistan, - en Europe : Biélorussie, Bosnie-Herzégovine, Serbie.	97,9	51,7	en vigueur depuis le 1er janvier 1995 ; texte publié [370]
Accord général sur le commerce des services (AGCS)	*General Agreement on Trade in Services* (GATS)				en vigueur depuis le 1er janvier 1995 ; texte publié [368]
Accord multilatéral sur l'investissement (AMI)	*Multilateral Agreement on Investment* (MAI)	OCDE (29 pays) : - Canada, États-Unis, Mexique - Australie, Corée du Sud, Japon, Nouvelle-Zélande, Turquie - Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Suède, Suisse	61,8	15,8	négocié entre 1995 et avril 1997, abandonné en octobre 1998 ; texte disponible [362]
Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA)	*Free Trade Area of the Americas* (FTAA)	34 pays, soit toute l'Amérique excepté Cuba, la France, le Royaume-Uni et les Pays-Bas	32,4	10,0	négocié depuis 1998 et abandonné en 2004 ; texte initial disponible [516]
Accord commercial anti-contrefaçon (ACAC)	*Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (ACTA)	39 pays : - Canada, États-Unis, Mexique, - Australie, Corée du Sud, Émirats arabes unis, Japon, Jordanie, Nouvelle-Zélande, Singapour, - Suisse, Union européenne (27 États membres), - Maroc.	62,0	15,8	négocié de 2006 à 2010, abandonné ensuite ; texte disponible [2]

nom et acronyme du traité		pays concernés	% PIB monde		avancement et publication
français	anglais		total	hors UE et ÉU *	
Accord de partenariat économique UE-Afrique de l'Ouest (APE UE-AO)	*EU- West Africa Economic Partnership Agreement* (EU-WA EPA)	- UE : 28 États membres, - CEDEAO (15 pays ACP dont 11 PMA) : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo, - Mauritanie (pays ACP et PMA)	24,7	0,9	paraphé le 10 juillet 2014 ; texte disponible [129]
Accord de partenariat économique UE-Afrique australe (APE UE-AA)	*EU-SADC Economic Partnership Agreement*	- UE : 28 États membres, - Communauté de développement d'Afrique australe ou SADC (6 pays ACP dont 2 PMA) : Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibie, Swaziland.	24,3	0,5	paraphé le 15 juillet 2014 ; texte disponible [212]
Accord de partenariat transpacifique (APTP)	*Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPPA)	12 pays d'Amérique, d'Asie et d'Océanie : - Canada, Chili, États-Unis, Mexique, Pérou, - Australie, Brunei, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Singapour, Vietnam.	36,1	13,7	négocié depuis mars 2010, signé le 4 février 2016 ; divers éléments du traité fuités [507, 509], texte publié [461]
Accord économique et commercial global UE-Canada (AECG)	*Comprehensive economic and trade agreement between Canada and the EU* (CETA)	Union européenne, Canada	26,1	2,3	négocié depuis le 6 mai 2009, paraphé le 26 septembre 2014 ; texte final publié le 29 février 2016 [100]
Accord de partenariat économique UE-Afrique de l'Est (APE UE-AE)	*EU- East Africa Economic Partnership Agreement* (EU-EA EPA)	- UE : 28 États membres, - Communauté d'Afrique de l'Est (5 pays ACP dont 4 PMA) : Burundi, Kenya, Ouganda, Rwanda, Tanzanie.	24,0	0,2	négocié depuis 2007 ; paraphé le 16 octobre 2014 [198] ; texte disponible [211]

nom et acronyme du traité		pays concernés	% PIB monde		avancement et publication
français	anglais		total	hors UE et ÉU *	
Accord sur le Commerce des Services (ACS)	*Trade in Services Agreement* (TiSA)	50 pays : - Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, États-Unis, Mexique, Panama, Pérou, - Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Israël, Japon, Nouvelle Zélande, Pakistan, Taïwan, Turquie, - Maurice, - Islande, Lichtenstein, Norvège, Suisse, Union européenne (28 États membres).	65,5	19,3	négocié depuis février 2012 ; mandat du Conseil européen le 8 mars 2013 [145] ; 10 annexes et le traité fuités [510]
Accord de libre-échange UE-Japon		Union européenne, Japon	29,7	5,9	en négociation depuis 2012
Accord de libre-échange UE-Chine	*Comprehensive EU-China investment agreement*	Union européenne, Chine	37,1	13,3	en négociation depuis 2013
Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI), Grand marché transatlantique (GMT), traité transatlantique	*Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), *Trans-Atlantic Free Trade Agreement* (TAFTA)	Union européenne, États-Unis	46,2	0	mandat du Conseil européen le 14 juin 2013 [140] ; négociation en cours ; aspects sanitaires et phytosanitaires fuités [146]

* hors UE et ÉU : pourcentage du PIB mondial issu des pays concernés hors pays membres de l'Union européenne et hors États-Unis.

Tableau 1 : Principaux traités multilatéraux de libre-échange classés chronologiquement ; pays classés par continent avec leur poids économique dans le PIB mondial 2014 ; en rouge sombre : ne concerne pas l'Union européenne ; en bleu : abandonné ; en vert : pays parmi les moins avancés (PMA). Autres traités multilatéraux en Annexe 3.

donc à tous et non pas à quelques personnes privées. L'organisation actuelle du service public de la santé exclut donc que certains, Français ou non, se l'approprient, le considèrent comme une "affaire" et en tirent des profits personnels. Les services de santé publics comme tous les services publics sont donc dans le collimateur de l'OMC.

L'OMC et l'AGCS évoluent au gré des cycles de négociation. L'approche est fondée sur des demandes et des offres : chaque État produit une liste des secteurs dont il s'engage à éliminer les règles (ses offres), ainsi qu'une liste de demandes communiquée à chacun des autres États et où il indique les secteurs dont il aimerait voir ceux-ci éliminer les règles à leur tour (ses demandes). Les négociations sont bloquées depuis 2001 en raison de l'opposition des pays émergents. Certains pays du Sud se sont en effet opposés au pays du Nord, refusant de poursuivre une mise en concurrence déloyale ; la croyance en un commerce international profitable à tous s'est en effet estompée.

Un Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC a cependant été conclu à Bali le 4 décembre 2013, mais deux ans plus tard cet accord n'est pas encore entré en vigueur : seuls 56 pays l'ont ratifié, lors que les deux-tiers des 162 membres de l'organisation doivent avoir achevé leur processus de ratification interne pour qu'il devienne effectif [10]. Il vise à simplifier et harmoniser les règlementations douanières dans le but d'accélérer le dédouanement des marchandises dés leur arrivée au port, à l'aéroport ou au poste de douane à la frontière. Pour Alioune Niang, chercheur au Centre africain pour le commerce, l'intégration et le développement (ENDA CACID), c'est une demande des pays développés, contrariés par la lenteur et les lourdeurs administratives dans le traitement des opérations d'exportation ou d'importation de produits vers les pays sous développés. Mais ces derniers font face à d'autres problèmes qui ne sont pas pris en compte par cet accord, plutôt liées aux normes sanitaires et phytosanitaires de plus en plus élevées et portant sur la qualité des produits. Cet accord serait donc sans doute plus avantageux pour les pays développés [361].

Un Accord sur les biens environnementaux est négocié depuis juillet 2014 entre 42, puis 44 pays membres de l'OMC (après l'arrivée d'Israël et de la Turquie, cf. liste en Annexe 3), dont la Chine. Onze cycles de négociation ont eu lieu jusqu'à présent, à Genève [a]. Cet accord vise à abaisser voire éliminer les droits de douane sur une liste assez large de "biens environnementaux". Ces biens couvrent éoliennes, appareils de surveillance de la qualité de l'air, panneaux solaires, etc. soit près de 1000 produits actuellement. Mais sur une liste de 650 produits fuitée en septembre 2015, l'association Transport & Environment a identifié aussi près de 120 produits pour lesquels on ne voit aucune justification environnementale pour abaisser les droits de douane : par exemple des produits contenant de l'amiante, des moteurs d'avion, le biodiesel, des équipements pour bruler du carburant... [462]

2.2 Traité entre l'Union européenne et les États-Unis (PTCI, GMT, TTIP ou TAFTA)

Neuf États membres de l'UE issus d'Europe de l'Est [b] ont ratifié des traités bilatéraux d'investissement avec les États-Unis, qui sont en vigueur depuis 1992 à 2004 selon les pays.

Les négociations du projet de traité entre l'Union européenne et les États-Unis, appelé officiellement Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement ou PTCI (en anglais TTIP ou TAFTA), connu aussi sous le nom de Grand marché transatlantique ou parfois de traité transatlantique, ont démarré officiellement en juillet 2013. Ce projet de traité euro-étasunien – ou d'accord de libre-échange euro-étasunien – est cependant le fruit d'un travail de longue haleine des milieux ultralibéraux, hommes politiques et dirigeants de multinationales comme on le verra au § 7.1.

[a] première réunion les 9 et 10 juillet 2014 ; onzième réunion du 30 novembre au 4 décembre 2015.

[b] Bulgarie, Croatie, Estonie, Lettonie, Lithuanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie [475].

Négociation des traités de libre-échange ? [a]

2.2.1 Négociations

Le feu vert a été donné à la Commission européenne le 14 juin 2013 par le Conseil des ministres européens du commerce. L'unanimité semble avoir été la règle d'adoption, puisque la France a pu menacer de mettre son veto pour imposer l'exception de l'audiovisuel [192].

La négociation se déroule alors en cycles d'une semaine en alternance, généralement à Washington et à Bruxelles. On a eu jusqu'à présent douze cycles de négociation : le premier du 8 au 12 juillet 2013 à Washington, et le dernier du 22 au 26 février 2016 à Bruxelles [b]. En parallèle se tiennent des négociations techniques par domaine, dites informelles, comme par exemple lors de la réunion des délégations sur les mesures sanitaires et phytosanitaires le 3 juillet 2014 dont on a une trace publique [146]. Les négociations ont avancé lentement tant que l'Accord de partenariat transpacifique n'a pas été finalisé début octobre 2015. Les États-Unis comptaient en effet utiliser les résultats de la négociation transpacifique, plus avancée, comme entrées de la négociation euro-étasunienne sur le mode « coté Pacifique, nous avons obtenu telle et telle libéralisations, à vous de vous aligner si vous voulez rester dans la course ! ».

Le négociateur du côté de l'UE est unique, c'est le commissaire européen au commerce, qui est le chef de la délégation de l'Union. De 2009 jusqu'à l'entrée en fonction de la nouvelle Commission européenne le 1er novembre 2014, le Flamand Karel De Gucht occupait ce poste. C'est un ancien président du VLD, le parti libéral flamand, et un ancien ministre des Affaires étrangères de Belgique, position au cours de laquelle il s'est illustré par des déclarations fort peu diplomatiques à l'endroit notamment des dirigeants néerlandais et de la République démocratique du Congo. D'après wikipedia, l'Inspection spéciale des impôts de Belgique a conclu en juin 2012 que Karel De Gucht a fraudé en ne déclarant pas une plus-value d'environ 1,2 million d'euros réalisée à l'occasion de la vente de la compagnie d'assurance belge Vista au groupe britannique Hill & Smith. L'État belge lui demande la bagatelle de 0,9 million d'euros [322]. Un peu auparavant, en 2008, son épouse et son beau-frère, faisant preuve d'un remarquable flair, avaient revendu des paquets d'actions de la banque Fortis quelques jours avant sa mise en faillite, mais aussi au lendemain d'une réunion de crise du gouvernement belge à laquelle participait K. de Gucht et dont l'objet était précisément la situation de la banque.

La nouvelle commissaire au commerce et nouvelle négociatrice pour l'UE depuis le 1er novembre

---

[a] Honoré Daumier, Conférence de Londres, détail, 1832. www.matierevolution.org/IMG/gif/Caricature-dHonore-Daumier-parue-en-1832-representant-la-conference-de-Londres-Wikimedia-Commons2.gif

[b] Et entre temps les 11-15 novembre, 16-20 décembre 2013, 10-14 mars 2014, 19-23 mai, 14-18 juillet, 29 septembre au 3 octobre 2014, 2-6 février 2015 (le huitième cycle était prévu initialement du 4 au 7 décembre 2014), 20-24 avril, 13-17 juillet, 19-23 octobre 2015.

2014 est Cecilia Malmström, une Suédoise libérale. Elle fut ministre des Affaires de l'Union européenne de la Suède de 2006 à 2010, puis commissaire européenne aux affaires intérieures de 2010 à 2014.

Le négociateur en chef de la délégation de l'Union s'appelle Ignacio Garcia Bercero, un des directeurs à la Direction générale (DG) du commerce de la Commission. Son homologue côté États-Unis est Dan Mullaney, sous-directeur Europe et Moyen Orient du service du commerce de la présidence des États-Unis.

Chaque réunion de négociation rassemble près de 70 négociateurs en chef (35 de chaque côté), sans compter plus d'une centaine d'autres personnes selon les sujets traités, mais aucune liste officielle n'est publiée [142, 413]. Ces délégations sont composées de personnes non élues, fonctionnaires et anciens lobbyistes. Parmi ces derniers, Mme Cecilia Malmström a nommé un « conseiller spécial », M. Jan E. Frydman [182], qui a travaillé chez Procter et Gamble et compte parmi les fondateurs du *Transatlantic Business Dialogue* (TABD), ce puissant lobby des multinationales qui milite depuis des années pour transformer les États-Unis et l'Union européenne en un marché unique (cf. § 7.1.1).

Un comité, dit comité 207, rassemble les représentants des vingt-huit gouvernements de l'UE qui suivent les négociations au jour le jour. Il se réunit avec les négociateurs de la Commission avant et après chaque négociation. Pour la France, ce sont de hauts fonctionnaires du ministère de l'Économie et des finances. Les gouvernements peuvent donner des impulsions, ou dire qu'ils refusent telle ou telle avancée.

Après avoir espéré un accord en 2015, leur espérance, c'est d'aboutir avant la fin du second et dernier mandat de Barack Obama fin 2016. Les négociations patinent, les positions des uns et des autres semblant assez différentes, ce qui a donné l'occasion au secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl, de taper du poing sur la table, il est vrai dans une interview au journal Sud Ouest, loin de Bruxelles... [223]

Quand les États-Unis et la Commission européenne considéreront qu'ils ont abouti à un accord satisfaisant, la Commission va devoir revenir devant le Conseil des ministres.

2.2.2 Les États-Unis sont-ils fiables ?

Une question fondamentale se pose pour le traité euro-étasunien comme pour l'Accord sur le commerce des services qui nous lierait avec les États-Unis, qui tient à l'asymétrie juridique entre l'Union européenne et les États-Unis. Si le Traité une fois ratifié sera mécaniquement appliqué dans les vingt-huit États membres de l'UE, en sera-t-il de même dans les cinquante États qui composent les États-Unis ?

Les États-Unis sont en effet une fédération, où la souveraineté est exercée par l'État fédéral et par chacun des cinquante États qui disposent d'une grande autonomie juridique. Ils sont libres de ratifier un traité, donc de l'appliquer. Or, le nombre d'États étasuniens qui ont mis en œuvre les traités ratifiés par le Congrès étasunien dans les années récentes est assez faible et décroissant [435]. Ainsi, si les États-Unis ont signé l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (entré en vigueur en 2014 dans sa dernière version) qui s'applique aux marchés fédéraux, seuls trente-sept États de la fédération ont pris des engagements (à des degrés divers) dans le cadre de celui-ci [254, 274 p. 21]. Le spécialiste de politique internationale Raoul Marc Jennar a posé en privé la question à un diplomate étasunien, spécialiste des conséquences économiques et sociales du traité euro-étasunien. À la question « est-ce que le traité transatlantique va s'appliquer à tous les niveaux ? », la réponse fut : « ça dépendra de chacun des États » [295].

On peut se demander aussi si les États-Unis appliqueront réellement les règles du traité [37, 158, 256]. Il y a aux États-Unis une loi de 1953 qui réserve 23 % des marchés publics aux petites et moyennes entreprises étasuniennes, le *Small Business Act* (loi PME). Une autre loi de 1933, le *Buy American*

Act (loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis), oblige tous les ministères, toutes les administrations, tout ce qui fonctionne avec de l'argent public fédéral à acheter étasunien, hors l'achat de services. Pas seulement les administrations, mais aussi les ONG et les tiers bénéficiant de l'argent fédéral. Plusieurs États et municipalités ont intégré des dispositions similaires dans leurs lois et règlements en matière d'approvisionnement. Une autre loi de 1982, le *Buy America Act*, conditionne les subventions fédérales en matière de transport à l'origine étasunienne des produits manufacturés et des produits sidérurgiques utilisés, entre autres. Enfin, l'Amendement Berry oblige le ministère de la Défense à se fournir auprès d'entreprises locales pour l'alimentation, les textiles et métaux spéciaux. En conséquence, les marchés publics seraient ouverts seulement à 47 % aux États-Unis, contre 95 % au sein de l'UE [262].

Si à la suite de ce traité euro-étasunien, les États-Unis ne suppriment pas ces lois – comme le demanderait le gouvernement d'après le secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl [262], les pays europuniens (c'est-à-dire de l'Union européenne) [a] seront les dindons de la farce. Le bilan des vingt ans de l'Accord de libre-échange nord-américain ALENA entre les États-Unis, le Canada et le Mexique montre déjà que les États-Unis n'honorent pas leur signature, qu'ils ne sont pas un partenaire fiable : ils ont continué à soutenir financièrement et à protéger leurs géants industriels et leurs géants agricoles, en dépit du traité de libre-échange avec le Canada et le Mexique. De 1995 à 2013, ils n'ont cessé de masquer le niveau réel des soutiens agricoles, concernant notamment l'aide alimentaire intérieure, ou encore les subventions aux assurances agricoles, aux aliments du bétail, au carburant agricole, aux produits laitiers, à l'éthanol de maïs et à l'irrigation [60].

En outre, peut-on signer un traité aussi fondamental avec une puissance qui espionne massivement et systématiquement les citoyens européens, leurs dirigeants, ainsi que les entreprises européennes, comme le fait remarquer Jean Arthuis, ancien ministre centriste de l'économie et des finances [26] ?

Ensuite, peut-on accepter d'éliminer les droits de douane, de favoriser l'harmonisation des normes, avec un pays qui, seul, a le pouvoir de faire du dumping monétaire comme le souligne le même Jean Artuis ? En effet, depuis la suppression de la convertibilité en or du dollar et le passage au système des changes flottants, le dollar est à la fois monnaie nationale étasunienne et unité principale de réserve et d'échange dans le monde. La Réserve fédérale étasunienne pratique donc sans cesse le dumping monétaire, en agissant sur la quantité de dollars disponible pour favoriser les exportations des États-Unis. Cette arme monétaire a le même effet sur la compétitivité que des droits de douane. La suppression de cet avantage déloyal suppose, comme le propose la Chine, de faire d'un panier de monnaies mondiales – par exemple des droits de tirage spéciaux du Fond monétaire international – la nouvelle monnaie mondiale de référence [26].

Enfin, les Étasuniens sont unis. Ils ont une seule monnaie, nous en avons huit. Ils ont une politique de l'énergie, nous en avons plusieurs. Ils dominent toutes les technologies les plus avancées. La négociation euro-étasunienne est donc une négociation foncièrement asymétrique.

2.2.3 Aspects géopolitiques

Le projet de traité euro-étasunien semble être le procédé politique utilisé par les États-Unis afin d'arrimer l'Europe à leur domination mondiale en déclin. Les États-Unis se heurtent en effet depuis 2001 au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à la résistance principalement des pays du Sud, mais aussi de ce qu'on appelle les BRICS – le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et

[a] L'Europe et l'Union européenne étant deux entités entièrement distinctes, et l'adjectif correspondant à « Union européenne » nous manquant jusqu'à présent – ce qui contribue à des malentendus, le néologisme « europunien » permet de qualifier avec exactitude ce qui se rapporte à l'Union européenne. Il obéit à la même logique par rapport à « européen » qu' « étasunien » ou « étatsunien » par rapport à « américain ». « Europunien » est conseillé par le Conseil de la langue française et de la politique linguistique de Belgique dans un avis adopté en 2011 [111].

l'Afrique du Sud – qui bloquent un nouveau cycle de libéralisation commerciale et financière. Le traité avec l'Union européenne est un moyen de contourner l'impasse dans laquelle se trouvent les négociations à l'OMC, d'écraser cette résistance en enrôlant l'UE dans un ensemble libéralisé dont le poids économique serait tel qu'il imposerait au monde entier les intérêts de Washington et des multinationales étasuniennes et europuniennes. L'UE et les États-Unis représentent en effet respectivement 23,8 et 22,4 % du PIB mondial en 2014 [39], soit à eux deux 46 % du PIB et 30 % du commerce mondial. Ce passage en force, véritable néo-impérialisme ultralibéral, serait bien sûr renforcé par le traité euro-canadien ou l'Accord sur le commerce des services.

Le traité vise ainsi des « normes mondiales », donc à ce que les normes euro-étasuniennes s'imposent au monde, comme l'indique l'article 7 du mandat donné à la Commission européenne par les vingt-huit gouvernements nationaux de l'Union.

2.2.4 Champ

Le projet de traité euro-étasunien s'applique à tous les niveaux de gouvernement : l'Union européenne, les États membres, les régions, les départements, les collectivités locales. Cela est spécifié dans l'article 4 du mandat reçu par la Commission européenne : « Les obligations de l'Accord seront obligatoires pour tous les niveaux de gouvernement ».

Pratiquement toutes les activités humaines sont concernées. En effet, « l'Accord comprendra exclusivement des dispositions applicables entre les Parties au commerce et aux domaines en rapport avec le commerce » (article 1 du mandat) et « l'Accord prévoira la libéralisation réciproque des biens et des services ainsi que des règles sur les questions en rapport avec le commerce » (article 3). L'expression « les domaines ou les questions en rapport avec le commerce » permet d'aborder pratiquement tout, car qu'est-ce qui n'est pas en rapport avec le commerce ?

Sont cependant exclus « les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale tels que définis par l'article 1.3 de l'AGCS » (article 20). La définition de ces services dans cet article de l'AGCS (Accord général sur le commerce des services) est précise : « Un service fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental s'entend de tout service qui n'est fourni ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services. » Un tel service doit donc être gratuit et avoir le statut d'un monopole. Il ne s'agit donc pas de ce que nous entendons par services publics, mais bien par services régaliens de l'État : armée, magistrature, police, etc. La santé (avec des hôpitaux publics et des cliniques privées), l'éducation (avec des écoles publiques et des établissements privés), la sécurité sociale (avec à côté de l'institution publique des régimes privés de couverture maladie) ne sont donc pas protégées par cette disposition. Avec le développement des services de protection privés, des sociétés de mercenaires, et même des groupes d'arbitres privés dans le cadre des traités de libre-échange, on peut même douter qu'à terme la police, l'armée et la magistrature restent exclues...

Seraient aussi exclus les « services audiovisuels » (article 21). Mais, précision discrète de Karel de Gucht, le négociateur de l'UE [157] : « Il ne s'agit pas d'une exclusion. Les services audiovisuels ne figurent pas à l'heure actuelle dans le mandat. Mais le mandat [article 44] précise clairement que la Commission aura la possibilité de revenir devant le Conseil avec des directives supplémentaires pour la négociation. » Si l'audiovisuel échappe à court terme seulement à la négociation, tous les autres domaines de la culture (livres, théâtres, opéras, musées, archives, bibliothèques, patrimoine) vont y être soumis.

De plus, cette exclusion des services audiovisuels pourrait être contournée par des dispositions relatives aux services numériques (musique ou vidéo en ligne notamment). Tout est en effet dans le détail des formulations : l'Association étasunienne du cinéma (*Motion Picture Association of America* ou MPAA) essaie maintenant de limiter au maximum la portée de cette exception, par exemple en excluant la diffusion du concept de services audiovisuels – apparemment avec le soutien

de groupes de lobbying europuniens tels que *BusinessEurope* et de la Commission européenne [241]. La radio et la télévision publiques seraient alors concernées par l'obligation de libéralisation, c'est-à-dire de privatisation.

Le mandat précise en outre que « le commerce et les aspects liés à l'investissement de l'énergie et des matières premières » sont concernés (article 37), et que « les négociations devraient viser à assurer un environnement commercial ouvert, transparent et prévisible en matière d'énergie et à garantir un accès libre et durable aux matières premières. » À toutes les matières premières. Cet article veut dire entre autres que les pouvoirs publics devraient perdre la maîtrise du sol et du sous-sol, puisque l'accès aux matières premières du sol et du sous-sol doit être libre pour les sociétés privées [297].

Le mandat de négociation ne fait en revanche aucune mention de la nécessaire réduction des émissions de gaz à effet de serre, de l'objectif de rester en deçà des 1,5°C de réchauffement global d'ici à la fin du siècle, ou de l'urgence à mettre en œuvre une transition énergétique qui soit à la hauteur de ces enjeux [119, 120].

L'article 39 annonce que « l'accord comprendra des dispositions sur l'entière libéralisation des paiements courants et mouvements de capitaux ». Le cadre que ses promoteurs veulent mettre en place prévoit donc de lever les rares garde-fous restants en matière de placements à risques et d'empêcher les gouvernements de contrôler le volume, la nature ou l'origine des produits financiers mis sur le marché. C'est exactement le contraire de ce qu'il faudrait faire pour éviter de nouvelles crises financières comme celle de 2008... Il est vrai que la dérèglementation bancaire et financière assure d'extraordinaires bénéfices à certains.

Les élus devront redéfinir de fond en comble leurs politiques publiques de manière à satisfaire les appétits du privé dans les secteurs les plus divers : sécurité des aliments, normes de toxicité, assurance-maladie, prix des médicaments, liberté sur internet, protection de la vie privée, énergie, culture, droits d'auteur, ressources naturelles, formation professionnelle, équipements publics, immigration : pas un domaine d'intérêt général qui ne passe sous les fourches caudines des multinationales.

Les aspirations des citoyens des deux côtés de l'Atlantique à un développement économique d'abord créateur d'emplois et à un accès au droit à la santé, à l'éducation, à un salaire décent ne sont pas dans le mandat de négociation.

Enfin, il est prévu que ce traité sera en quelque sorte agrégé aux autres traités de libre-échange, grâce à la possibilité de cumul prévu dans l'article 11 du mandat de négociation [a] : l'accord devrait par exemple prévoir la possibilité d'étendre l'application des critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit aux produits en provenance des pays qui ont conclu d'autres accords de libre-échange avec l'un ou l'autre des deux partenaires [140, 158]. Ces critères sont importants du fait que les droits et restrictions applicables dépendent dans bien des cas de la provenance des produits importés.

2.3 Traité entre l'Union européenne et le Canada (AECG ou CETA)

Le lancement de négociations pour un traité de libre-échange entre l'UE et le Canada a été annoncé officiellement le 6 mai 2009 au sommet UE-Canada à Prague. L'accord a été négocié sur la base du mandat donné unanimement par les gouvernements europuniens à la Commission européenne, comme l'a confirmé oralement le commissaire K. De Gucht à la commission du commerce international du Parlement européen le 22 juillet 2014 [466]. Le mandat n'a cependant jamais été officiellement publié et reste secret, mais la version allemande a fuité [234]. Il ressort de ces documents

[a] « Les possibilités de cumul avec des pays voisins ayant conclu des accords de libre-échange (ALE) à la fois avec l'UE et avec les États-Unis seront prises en considération. »

mis en ligne par Foodwatch le 1er octobre 2015 que les tribunaux d'arbitrage, mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, n'étaient pas du tout envisagés par les négociateurs europuniens au début des discussions. Les clauses de protection des investissements correspondantes n'ont été ajoutées définitivement aux orientations de négociations que deux ans plus tard, en 2011.

Selon les chiffres de la Banque mondiale [39], le Canada représente en 2014 2,3 % du produit intérieur brut (PIB) mondial, contre 23,8 % pour l'Union européenne.

Après plusieurs reports, le sommet UE-Canada qui s'est tenu à Ottawa le 26 septembre 2014 a célébré la clôture des négociations du traité euro-canadien, dit Accord économique et commercial global (AECG, CETA en anglais), qui a donc été paraphé ce jour-là, mais non encore signé. Le Canada a publié dès septembre 2014 les versions anglaise et française [31, 255] du texte paraphé, tandis que la Commission européenne n'en a publié que la version anglaise. Le texte a ensuite été modifié pour intégrer notamment le Système juridictionnel des investissements à la demande de la Commission européenne (cf. § 5.6) puis a fait l'objet d'une révision juridique pour obtenir la version anglaise définitive publiée le 29 février 2016 [100]. Il sera ensuite traduit dans toutes les langues officielles de l'Union. La Commission européenne prévoit une signature par le Conseil européen en septembre 2016, une ratification par le parlement européen début 2017 et une mise en œuvre provisoire en mars-avril 2017.

Qui doit ratifier ce traité ? Le ministre de l'économie allemand, Sigmar Gabriel, par ailleurs fervent défenseur des traités de libre-échange, a demandé une expertise juridique à Franz Mayer, professeur de droit constitutionnel comparé de l'Université de Bielefeld. Ce dernier arrive à la conclusion que le traité euro-canadien ne peut pas être ratifié uniquement par l'Union Européenne, mais qu'il doit l'être par les vingt-huit parlements nationaux de ses États membres [348]. Une autre expertise juridique allemande par le spécialiste de droit européen Andreas Fischer-Lescano de l'Université de Brême arrive à la même conclusion [231].

Comme pour le traité euro-étasunien, tous les niveaux de gouvernement sont concernés : « Chacune des Parties prend toute mesure nécessaire pour faire en sorte que les dispositions du présent accord prennent effet et que tous les niveaux de gouvernement les respectent » [a] . Et cette notion est précisée tout au long du traité à de multiples reprises : pour l'accès au marché sont concernés par exemple « les gouvernements de niveau national, provincial, territorial, régional ou local » [b], sauf pour les décisions déjà prises au niveau local et, seulement s'il en est fait mention dans l'annexe I des exemptions, déjà prises aux niveaux europunien, national, provincial, territorial ou régional [c].

Le traité couvre de même tous les services sauf les services régaliens (armée, magistrature, police, etc.) [d], donc l'essentiel des services publics (cf. § 2.2.4). Les services audiovisuels en sont aussi exclus côté Union européenne, et l'ensemble des industries culturelles côté Canada, c'est-à-dire l'industrie du livre, des périodiques, du cinéma, de la musique et de la radio télévision [e].

---

[a] article 1.8-2

[b] articles 8.4-1, 9.6, 13.6-1 par exemple

[c] respectivement aux articles 8.15-1-a, 9.7-1-a, 13.10-1-a par exemple

[d] l'article 1.4 dit qu'est constitué une zone de libre-échange en conformité avec l'article V de l'AGCS, dont l'article I 'Portée et définition' -3-b et c le précise clairement.

[e] article 9.2-2

2.4 Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA)

Les négociations pour un Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA selon l'acronyme anglais) ont débuté de manière informelle en février 2012. Le mandat de négociation a été donné à la Commission européenne par le Conseil européen le 18 mars 2013 [145]. L'ouverture des négociations a ensuite été validée par le Parlement européen le 4 juillet 2013, par 111 voix contre et 526 voix pour, dont pour la France les voix du PS et de l'UMP [423].

Objectif : ouvrir encore davantage les services à la concurrence internationale et empêcher toute intervention publique. Rappelons qu'est appelé « services » ce que nous appelons généralement en France « activités tertiaires » (cf. § 2.1). De nombreux domaines sont donc concernés : commerce de gros et de détail, professions libérales, éducation, formation, transports, poste et télécommunications, moyens d'information, services de comptabilité et d'audit, services de conseil, ingénierie et logistique, eau, énergie, déchets, santé, services sociaux, assurance, assurances sociales, nouvelles technologies et transfert de données, recherche, banque et services financiers, spectacles, tourisme, administration, sécurité, exécution des peines pénales... Seuls domaines exclus par le mandat de négociation de la Commission européenne en son article 2, l'audiovisuel et les services régaliens [145]. Il serait sans doute plus clair d'appeler en français ce traité Accord sur le commerce des activités tertiaires (ACAT) qu'Accord sur le commerce des services.

La philosophie à la base de ce traité (comme de l'AGCS), c'est de considérer toutes les activités tertiaires comme des produits à consommer, des marchandises, en ignorant totalement leurs fonctions dans la société, qu'il s'agisse de services comme la santé, l'enseignement, les services sociaux, culturels ou environnementaux, par exemple. Les bénéficiaires de ces services ne sont pas considérés comme des citoyens ou comme des usagers ayant des droits, mais comme des consommateurs, des clients.

Figure 1 : Participants (en clair) aux négociations de l'Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA).

Cinquante pays – dont l'Union européenne en tant que telle – négocient depuis février 2012 ce traité qu'ils espéraient conclure en 2015. Un 51e pays, l'Uruguay, s'est joint aux discussions en février 2015 et un 52e, Maurice, en juillet 2015. Puis l'Uruguay et le Paraguay se sont retirés en septembre 2015 [266, 405]. La négociation se déroule en cycles d'une semaine toujours à Genève [5, 137], alternativement sous la conduite des États-Unis, de l'Union européenne et de l'Australie. On a eu

jusqu'à présent – en trois ans – seize cycles de négociation : le premier du 29 avril au 3 mai 2013, le dernier du 31 janvier au 5 février 2016.

Les négociateurs se sont eux-mêmes baptisés les « très bons amis des services ». Il serait plus exact de parler des très bons amis des multinationales occidentales. En effet, outre l'UE et les États-Unis, on retrouve autour de la table (cf. Figure 1) :

- les Européens non membres de l'UE, mais liés à elle par d'étroits partenariats : la Norvège, l'Islande, le Liechtenstein et la Suisse ;
- des alliés traditionnels des Étasuniens : le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Israël et la Turquie ;
- six États sud-américains plutôt pro-États-Unis : le Chili, la Colombie, le Costa Rica, le Mexique, le Panama, le Pérou ;
- trois États asiatiques concurrents de la Chine : Taïwan, Hong Kong et la Corée du Sud ;
- le Japon, le Pakistan, Maurice.

Ces cinquante pays produisent 65 % du PIB mondial (23,8 % pour l'Union européenne, 22,4 % pour les États-Unis, et 19,3 % pour les vingt-et-un pays restants : cf. Annexe 4) et représentent 70 % des échanges mondiaux de services [5].

Soit les deux tiers du commerce mondial, en écartant soigneusement tous les grands pays émergents. En creux se dessine donc bien une alliance anti-BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), assumée par la Commission européenne [195] : « Contrairement aux négociations du cycle de Doha [de l'OMC], le possible futur accord ne prévoit pas pour l'instant la participation de certaines des principales économies émergentes, notamment le Brésil, la Chine, l'Inde et les pays de l'*ASEAN*. Il n'est pas souhaitable que tous ces pays recueillent les bénéfices d'un futur accord sans y avoir contribué et être tenus par ses règles. » [a] La Chine a demandé à se joindre aux négociations, mais cela lui a été refusé [66].

Pourquoi cette logique de blocs ? D'après le spécialiste du commerce international Gabriel Felbermayr de l'Université de Munich [225], côté étasunien, on souhaite clairement se prémunir contre la montée en puissance de la Chine et des autres émergents, en fixant des règles mondiales sans les consulter. C'est également la logique qui prévaut à la négociation par Washington du traité avec l'Union européenne (cf. § 2.2.3) et du traité transpacifique (avec une dizaine de pays du pourtour pacifique, sans la Chine – cf. § 2.6). L'UE se défend de son côté d'une telle vision offensive à l'égard de la Chine – elle a d'ailleurs soutenu l'intégration de Pékin aux négociations, mais les États-Unis s'y sont opposés.

L'idée sous-jacente de ces négociations est en effet de trouver un consensus à cinquante pour ensuite le multilatéraliser – c'est-à-dire l'imposer à l'ensemble des membres de l'OMC, soit la quasi totalité des pays du monde, y compris la Chine. C'est d'ailleurs explicitement écrit dans le mandat de négociation donné à la Commission européenne en son article 9 [145]. Quand on sait que, de son côté, la Chine négocie un Accord économique régional complet (*Regional Comprehensive Economic Partnership* ou RCEP) avec le reste de l'Asie, l'Inde et l'Océanie, et pousse pour lancer une étude stratégique sur une zone de libre échange Asie-Pacifique (FTAAP), on peut craindre que ne se dessinent à l'avenir de grands blocs antagonistes.

Le RCEP concerne les dix pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE, ou ASEAN en anglais) – Birmanie, Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam – ainsi que le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Inde et la Corée du Sud

[a] « *Unlike in the DDA negotiations, the possible future agreement would for the time being fall short of the participation of some of the leading emerging economies, notably Brazil, China, India and the ASEAN countries. It is not desirable that all those countries would reap the benefits of the possible future agreement without in turn having to contribute to it and to be bound by its rules.* »

– ces deux dernières n'étant pas engagées dans l'Accord de partenariat transpacifique. Pékin ne manque pas de faire remarquer que l'ensemble totaliserait la moitié de la population mondiale et un tiers du commerce. Un accord avec la Corée du Sud, traditionnel allié américain, constituerait en outre une bonne prise pour les dirigeants chinois [73].

La zone de libre échange Asie-Pacifique (*Free Trade Area of the Asia-Pacific* ou FTAAP) inclurait tous les membres de la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (en anglais *Asia-Pacific Economic Cooperation* ou APEC), Chine et Russie compris. Ces 21 pays [a] représentent 2,6 milliards de personnes, approximativement 60 % du PIB mondial et environ 47 % du commerce mondial. C'est la zone économique la plus dynamique au monde, représentant presque 70 % de la croissance économique mondiale entre 1994 et 2004. L'étude stratégique qui prépare l'ouverture de négociations est prévue pour durer deux ans [168, 161].

Mais quelles ont été les prémices de cet Accord sur le commerce des services ?

Nous avons vu au § 2.1 la mise en place à Marrakech de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Après la conclusion de cet accord, il fut décidé d'attendre cinq ans avant de reprendre les négociations sur l'approfondissement des accords adoptés. En novembre 2001 débuta donc officiellement le cycle de négociations dit de Doha. Ce cycle visait à discuter de l'ouverture progressive des marchés nationaux à la « concurrence », c'est-à-dire de l'élimination progressive de toutes les règles limitant d'une manière ou d'une autre la liberté de faire des affaires, notamment en matière de services – élimination appelée « libéralisation ». Initialement prévues pour se terminer le 1er janvier 2005, les négociations ont été prolongées à plusieurs reprises, faute d'accord entre les parties, pour finalement se terminer sur un constat d'échec après une dernière réunion à Genève le 24 juillet 2006. Face à l'opposition des BRICS – Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud – et d'autres pays en développement, les négociations ont donc été suspendues. Elles avaient repris en 2013 pour aboutir au « paquet de Bali » que l'Inde a jeté aux oubliettes. Les négociations sont donc bloquées.

Les gouvernements les plus favorables à la liberté de faire des affaires et des profits et qui ont mis en place le modèle défaillant de déréglementation financière à l'OMC, considéré comme en partie responsable de la crise financière mondiale, ont alors bloqué les efforts faits par d'autres membres de l'OMC pour débattre de façon critique sur cette réglementation après la crise, en vue de la réformer [307]. Par le biais de l'ACS, ces gouvernements cherchent donc à contourner les BRICS et tous les gêneurs de l'OMC en réalisant un « mini-AGCS » c'est à dire un accord entre une partie seulement des membres de l'OMC – dit plurilatéral en langage OMC, auquel tous les autres seraient ensuite contraints de se joindre, ce qui donnerait un accord multilatéral en langage OMC. De quoi affaiblir la position des BRICS pour l'instant exclus de ces négociations, ou des pays d'Afrique, complètement ignorés. « Terriblement inquiétant », selon Rosa Pavanelli, secrétaire générale de l'Internationale des services publics (ISP) [423].

[a] - Canada, États-Unis, Mexique,
- Chili, Pérou,
- Brunei, Corée du Sud, Indonésie, Japon, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Chine, Hong Kong, Taiwan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Vietnam,
- Australie, Nouvelle-Zélande,
- Russie.

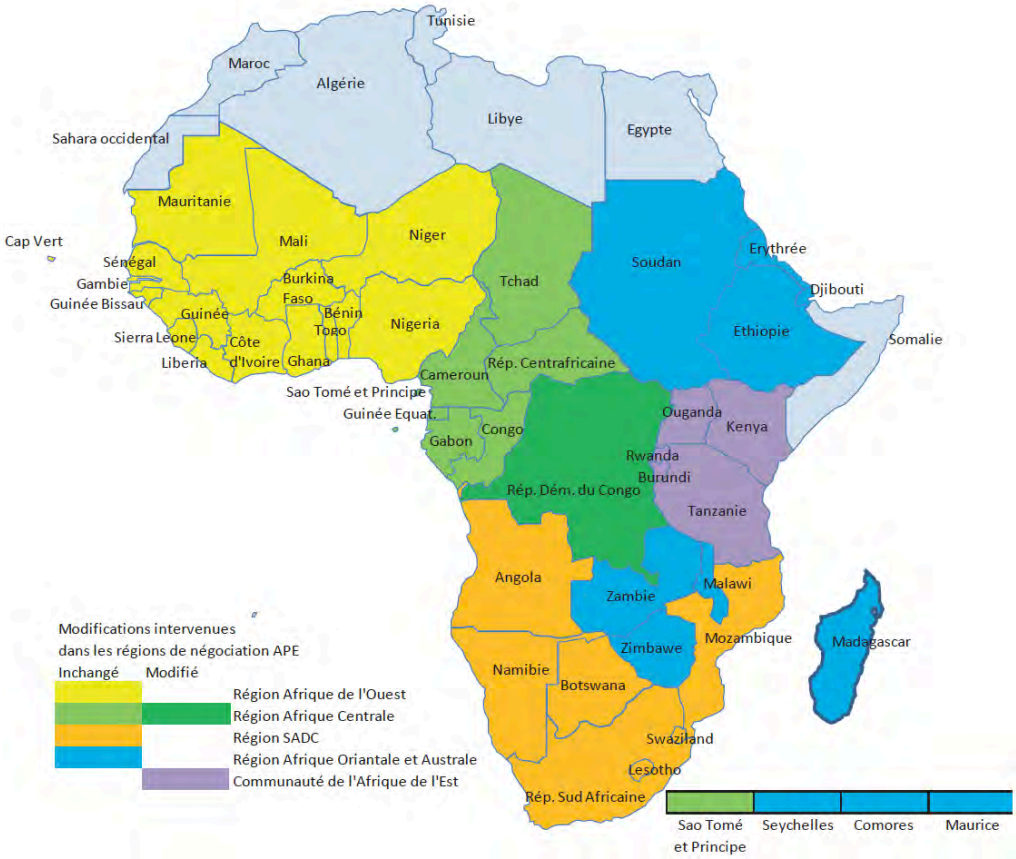


Figure 2 : Les cinq régions actuelles de négociation des traités de libre-échange euro-africains [334].

2.5 Traités euro-africains (UE-AO, UE-AA, UE-AE)

Tout a commencé avec la plainte déposée en 1995 devant l'Organisation mondiale du commerce par les producteurs latino-américains de bananes. Washington n'a jamais accepté les « préférences » accordées par Bruxelles aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, dits ACP : en vertu des conventions de Lomé signées dans les années 1970, ceux-ci sont exemptés de droit de douane à l'entrée du marché europunien, tandis que ces pays peuvent taxer leurs importations en provenance de l'UE. Le groupe d'arbitrage privé de l'OMC (appelé Organe de règlement des différends) a donné tort à l'Union européenne car ces accords asymétriques ne sont pas conformes aux règles de l'OMC [54].

Afin de réformer ces accords anciens qui ne correspondent plus à la ligne politique néolibérale de l'Union, des négociations sont engagées depuis plus de dix ans. En début d'été 2014, l'Union européenne triomphe. Elle a enfin vaincu la résistance des pays africains qui refusaient de conclure avec elle les traités de libre-échange prévus depuis 2000 par l'accord de Cotonou (Bénin) et négociés avec cinq régions africaines comme indiqué Figure 2. Le 10 juillet, les seize chefs d'État de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de la Mauritanie ont donné leur accord à Accra (Ghana) pour l'Accord de partenariat économique (APE) entre les États de l'Afrique de l'Ouest, la CEDEAO et l'UEMOA, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part [129]. Selon une source crédible, dix chefs d'État d'Afrique de l'Ouest sur seize auraient signé le 15 décembre 2014 cet accord, et cinq ne l'auraient pas fait : Gambie, Mauritanie, Nigéria, Sierra Leone et Togo [58]. Le Conseil des ministres des Affaires étrangères de l'Union européenne a donné le 12 décembre 2014 son accord pour signer le traité avec l'Afrique de l'Ouest. Sa signature par ses différents partenaires devait avoir lieu en janvier 2015, mais n'a toujours pas eu lieu.

Le 15 juillet 2014, l'Accord de partenariat économique d'Afrique australe était paraphé par six pays africains [54]. L'Afrique de l'Est a suivi le 16 octobre 2014. Le toilettage juridique du premier traité s'est terminé le 11 septembre 2015, et celui du second est toujours en cours. La Commission espérait pouvoir parvenir à la signature du texte avec l'Afrique australe à l'automne 2015, mais cela n'a pu se faire.

En outre, le 25 juillet 2014, le Cameroun ratifiait un accord de partenariat économique individuel avec l'Union européenne. Sa ratification par l'UE exige que tous ses États membres aient achevé leurs processus de ratification. Le Parlement européen a déjà approuvé cet accord en juin 2013 [127]. Le traité est provisoirement appliqué par l'Union européenne depuis le mois d'août 2014.

L'Afrique centrale, le Cameroun excepté, résiste encore. Au sein de l'Afrique orientale et australe, six pays ont opté pour un accord intérimaire, tandis que cinq autres sont absents de la table de négociations [a 334].

Le poids économique des signataires est disproportionné : 23,8 % du PIB mondial pour l'Union européenne, 0,9 % pour les pays d'Afrique de l'Ouest signataires, 0,5 % pour les pays d'Afrique australe signataires, 0,2 % pour les pays d'Afrique de l'Est signataires, 0,04 % pour le Cameroun (cf. Annexe 4).

L'Accord de partenariat économique avec l'Afrique de l'Ouest est un traité de libre-échange qui prévoit notamment la suppression de l'essentiel des droits de douane sur les importations ouest-africaines. Mais si on lit attentivement ce projet de traité, on y trouve en outre l'engagement de poursuivre les discussions dans le domaine des services [b].

2.6 Accord de partenariat transpacifique (APTP ou TPPA)

Un Accord de partenariat transpacifique (APTP ou en anglais TPPA) a été négocié de mars 2010 à octobre 2015 entre douze pays d'Amérique, d'Asie et d'Océanie représentant 37 % du PIB mondial : 22,4 % pour les États-Unis et 14,7 % pour les onze autres participants (cf. Annexe 4) ; ces pays représentaient en 2011 30 % des exportations agricoles mondiales. C'est un accord ouvert car tout pays visant un accord de libre-échange avec les États-Unis peut y participer : plusieurs pays ont déjà exprimé leur intérêt en ce sens [173]. Les négociations se sont terminées le 5 octobre 2015, le traité étant alors paraphé. Le texte en anglais du traité hors annexes a été publié début novembre 2015, mais pas ses annexes qui en forment une part essentielle malgré leur nom. Puis la version vérifiée juridiquement a été publiée le 26 janvier 2016 annexes comprises, et les versions française et espagnole le 2 février suivant [461]. La signature officielle a eu lieu deux jours plus tard.

Ce traité veut classiquement éliminer les droits de douane restants entre les pays de la zone, mais aussi élaborer des normes communes sur tous les produits (alimentaires, phytosanitaires, industriels, etc.), sur les services (banques, caisses d'épargne, caisses de retraite, etc.), sur la propriété intellectuelle, en reconnaissant la primauté du droit de faire des affaires. Il organise aussi le règlement

---

[a] - Les Seychelles et le Zimbabwe ont ratifié cet accord intérimaire, Madagascar et l'île Maurice ont signé les accords et notifié une application provisoire en juillet 2011. La Zambie et les Comores n'ont fait que parapher l'accord.
- Djibouti, l'Ethiopie, l'Erythrée, le Malawi et le Soudan n'ont paraphé aucun accord.

[b] Article 106 : « En vue de parvenir à un Accord régional complet, […] les Parties s'accordent à engager leurs discussions sur les services, la propriété intellectuelle et l'innovation, y compris les savoirs traditionnels et les ressources génétiques, les paiements courants et les mouvements de capitaux, la protection des données à caractère personnel, l'investissement, la concurrence […]. Dans les six mois après la conclusion du présent Accord, les Parties conviennent d'une feuille de route précisant le calendrier et les modalités de ces négociations. »

des différends des multinationales envers les États sur le modèle des groupes d'arbitres privés. Il est donc similaire aux traités euro-étasunien et euro-canadien [73, 107, 507, 509]. D'après un député malaisien, Charles Santiago, le contenu est le même que celui du traité euro-étasunien et ne porte presque pas sur le commerce [490] : « ces deux accords ont exactement le même contenu. […] Dans tout le texte de l'accord, il n'y a qu'un seul chapitre sur le commerce et 24 chapitres qui ne portent pas sur le commerce : ce n'est pas un accord commercial, mais un accord pour contrôler le commerce, dans l'intérêt des grandes compagnies. C'est comme une nouvelle constitution dont nous, parlementaires, nous n'avons pas le contrôle. »

Dix-huit cycles de négociation ont eu lieu jusqu'en juillet 2013, puis cinq réunions entre les seuls négociateurs en chef ou entre les ministres, ce qui montre les difficultés rencontrées [216]. Les oppositions les plus vives au traité ont eu lieu aux États-Unis, en Australie, en Malaisie et au Japon [151]. En particulier le Japon a résisté des quatre fers aux pressions incessantes des États-Unis pour qu'il réduise fortement ses droits de douane sur ses produits agricoles de base, ce qu'il ne semblait prêt à consentir à aucun prix. Les discussions achoppaient sur les « cinq vaches sacrées » nippones : le riz, le blé, la viande de bœuf et de porc, le sucre, les produits laitiers – soit 586 produits protégés par un système de quotas. Par exemple, les importations de riz ne peuvent actuellement pas dépasser 5 à 8 % de la consommation intérieure, au-delà le gouvernement nippon impose des droits de douane pouvant aller jusqu'à 780 % ; pour le blé ou les produits laitiers, ceux-ci atteignent 252 % [57, 73]. WikiLeaks a publié dès 2013 divers éléments du traité [507, 509]. Plusieurs associations et syndicats étasuniens – AFL-CIO, *Sierra Club*, *Food and Water Watch*, *Electronic Frontier Foundation* et *Public Citizen* – ont réalisé de premières analyses du texte du traité diffusé en novembre 2015, dont une compilation a été publiée peu après par *Public Citizen* [411].

L'Union européenne semble pour sa part disposer d'une stratégie moins claire que les États-Unis vis-à-vis du Pacifique, malgré la ratification en 2013 du traité de libre-échange avec la Corée du Sud, les négociations en cours de nouveaux traités commerciaux avec le Japon, la Birmanie, le Vietnam, et la récente ouverture d'une négociation sur un traité d'investissement avec la Chine [220] : cf. § 0.

2.7 Les bras tentaculaires du néolibéralisme

Même si le projet d'Accord de partenariat transpacifique ne concerne pas formellement l'Europe, il participe à une tentative de véritable maillage des échanges mondiaux à travers les quelques projets de traités entre grands groupes de pays que nous venons de voir en détail : UE et États-Unis, UE et Canada, Accord sur le commerce des services, UE et Afrique de l'Ouest, UE et Afrique australe, UE et Afrique de l'Est, traité transpacifique. À ces "grands" traités en cours de négociation s'ajoutent de multiples traités bilatéraux déjà en vigueur ou en cours de négociation, concernant ou non l'Union européenne, ainsi que le traité nord-américain en vigueur depuis plus de vingt ans (cf. Tableau 1 et Annexe 3). Nous présentons ci-dessous, par région du monde, certains de ces autres traités : d'abord les traités en négociation qui concernent l'Union européenne [202] puis deux autres traités impliquant les États-Unis. Certaines négociations sont suspendues, d'autres ont été jusqu'à la signature, et certaines jusqu'à l'entrée en vigueur du traité. L'état des négociations avec l'UE est présenté en outre graphiquement en Annexe 1.

2.7.1 Traités de libre-échange entre l'UE et le reste de l'Europe

- Avec les pays des Balkans de l'Ouest, un Accord de stabilisation et d'association est entré en vigueur en 2004 (Macédoine), en 2009 (Albanie), en 2010 (Monténégro), et en 2013 (Serbie). Ce traité inclut un traité de libre-échange, l'objectif étant d'établir progressivement une zone de libre-échange entre l'UE et les Balkans de l'Ouest. En 2008, la partie commerciale de l'Accord de

stabilisation et d'association est entrée en vigueur avec la Bosnie-Herzégovine sous forme d'un accord intérimaire.

- L'Accord de libre-échange approfondi et complet entre l'UE et la Moldavie [480], approuvé par le Parlement européen le 27 juin 2014, ratifié par la Moldavie le 2 juillet de la même année et en cours de ratification par les États membres de l'Union. Le Sénat et l'Assemblée nationale l'ont ratifié respectivement les 3 mars et 16 avril 2015. Certaines de ses dispositions s'appliquent à titre provisoire à compter du 1er septembre 2014. Le PIB moldave est 2 300 fois inférieur au PIB europunien.
- L'accord similaire conclu entre l'UE et la Géorgie [481], signé le 27 juin 2014, et appliqué provisoirement le 1er septembre 2014. La Géorgie a un PIB 1 120 fois inférieur à celui de l'UE.
- L'accord similaire conclu entre l'UE et l'Ukraine [482], qui fait partie d'un accord d'association plus large, signé le 27 juin 2014. Il est entré en vigueur le 1er janvier 2016, mais la ratification des Pays-Bas est remise en cause par un référendum consultatif le 6 avril 2016 [251]. Le PIB de l'Ukraine est 140 fois inférieur à celui de l'Union européenne.

«Allez, négocions d'égal à égal » [a]

2.7.2 Traités de libre-échange entre l'UE et l'Asie-Pacifique

- Avec les dix pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE, ou ASEAN en anglais) – Birmanie, Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam, le Conseil européen avait donné mandat de négociation le 19 avril 2007. La 7e session de négociation en mars 2009 a décidé d'arrêter les négociations. En décembre de la même année, le Conseil décide de poursuivre des négociations bilatérales avec Singapour, la Malaisie, le Vietnam et la Thaïlande, puis en novembre 2015 avec les Philippines.
- Avec la Corée du Sud, le traité est entré en vigueur en juillet 2011. Il a été depuis amendé [303] en 2014 pour intégrer la Croatie, nouvel État membre.
- Avec Singapour, les négociations pour un Accord de libre-échange approfondi et complet ont débuté en mars 2010 et le traité paraphé le 17 octobre 2014 [200]. La Commission européenne a décidé le 30 octobre 2014 de saisir la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) pour clarifier le flou juridique qui entoure les compétences de l'Union et des États membres en matière de signature et de ratification de ce traité [339]. La Commisison et les États membres ont en effet de nombreux désaccords en la matière, selon un fonctionnaire de l'UE [148]. Le PIB du pays est 60 fois inférieur au PIB europunien.
- Avec la Malaisie, les négociations ont démarré en octobre 2010 et ont été suspendues en avril 2012 après sept sessions de négociation, faute d'accord.
- Avec le Vietnam, dont le PIB est 99 fois inférieur à celui du l'UE, après quatorze sessions de négociation depuis octobre 2012, le traité a été paraphé en décembre 2015 et publié en anglais le

[a] www.intal.be/files/u77/arton1266-11eb5.jpg

1er février 2016 [214]. Après que la médiatrice européenne Emily O'Reilly ait reproché à la Commission européenne l'absence d'étude d'impact de ce traité portant spécifiquement sur les droits de l'homme, la Commission accompagne la publication du traité d'une étude d'impact sur les droits de l'homme et le développement durable [207] (cf. § 6.3).

- Avec la Thaïlande, après quatre sessions de négociation entre février 2013 et avril 2014, les négociations ont été suspendues.
- Avec le Japon, dont le PIB est le quart du PIB de l'UE, le Conseil européen a donné mandat de négociation à la Commission européenne le 29 novembre 2012. Après treize sessions de négociation dont la dernière du 26 octobre au 6 novembre 2015, la fin des négociations n'est pas en vue car les attentes de l'UE – un système juridictionnel des investissements plutôt qu'un système d'arbitres privés – et du Japon – une coopération réglementaire – ne semblent pas partagées [177].
- Avec la Birmanie, après le mandat de négociation donné en mars 2014, trois sessions de négociation ont eu lieu. Son PIB est près de 300 fois inférieur à celui de l'UE.
- Avec l'Inde, le mandat de négociation a été approuvé par le Conseil européen en avril 2007. Après douze sessions de négociations, celles-ci ont été suspendues durant l'été 2013 faute d'accord.
- Avec la Chine, dont le PIB se montait en 2014 à 56 % du celui de l'UE, le Conseil européen a autorisé les négociations d'un traité d'investissement le 18 octobre 2013. Huit sessions de négociation ont eu lieu de janvier 2014 à décembre 2015 et les négociations continuent. La question actuelle est de savoir si l'UE accorde à la Chine le statut d'économie de marché, ce qui pourrait déboucher sur une baisse des droits de douanes. Or l'Union européenne vient de lancer trois enquêtes visant les importations sur son sol de trois types de produits en acier en provenance de Chine, soupçonnés d'être vendus à perte et d'enfreindre les règles de la concurrence... De précédentes négociations pour mettre à jour un Accord de coopération économique et commercial de 1985 ont eu lieu de 2007 à 2011, mais ont été suspendues suite à des divergences.
- L'Accord de partenariat économique UE - Pacifique entre l'Union européenne et quatorze petits îles-pays du Pacifique est en cours de négociation [194]. Ces 14 pays ont ensemble un PIB 700 fois plus faible que l'Union. L'UE, les Îles Fidji et la Papouasie-Nouvelle-Guinée ont ratifié un accord intérimaire respectivement en février 2011, mai 2011 et juillet 2014.

2.7.3 Traités de libre-échange entre l'UE et l'Amérique

- Avec le Mexique, un traité de libre-échange est en vigueur depuis octobre 2000 pour les biens et depuis 2001 pour les services. La commissaire au commerce Cecilia Malmström a annoncé qu'elle allait demander au Conseil européen un mandat pour négocier la mise à jour de cet accord à partir de 2015, mais rien n'est encore lancé [343].
- Avec le Chili, un accord d'association a été conclu en 2002. Il inclut un traité de libre-échange en vigueur depuis février 2003.
- L'Accord de partenariat économique UE - CARIFORUM entre l'UE et quinze petits pays des Caraïbes [24], dont le PIB global est près de 130 fois inférieur à celui de l'Union européenne, n'avait encore été ratifié en août 2014 que par sept des quinze États membres du CARIFORUM et seize des vingt-huit États membres de l'Union européenne [440], dont la France le 28 décembre 2012. Il est cependant partiellement mis en œuvre selon le rapport parlementaire de Christiane Taubira [454].
- L'Accord d'association entre l'UE et six pays d'Amérique centrale dont le PIB est 88 fois

inférieur à celui de l'Union européenne a été signé en 2012 et est provisoirement appliqué depuis 2013.

- L'Accord de commerce entre l'Union européenne et trois pays andins a été signé en 2010 pour le Pérou et la Colombie et en juillet 2014 pour l'Équateur ; les pays andins ont un PIB global 27 fois inférieur à celui de l'UE. Le parlement européen a ratifié le texte en décembre 2012, et les ratifications nationales sont en cours. Pour la France, le gouvernement a laissé traîner puis a fait passer le vote du Parlement en procédure accélérée début septembre 2015, ce qui a permis d'éviter tout débat. Le traité est appliqué provisoirement depuis le 1er mars 2013 avec le Pérou et depuis le 1er août 2013 avec la Colombie. La Bolivie, qui constitue avec le Pérou, la Colombie et l'Équateur la Communauté andine, ne participe pas à ce traité.
- Avec le Marché commun du Sud, couramment abrégé *Mercosur* (de l'espagnol *Mercado Común del Sur*) ou *Mercosul* (du portugais *Mercado Comum do Sul*), qui comprend l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela, le mandat de négociation a été approuvé en 1999. Les négociations ont été suspendues de 2004 à 2010, puis ont repris, la 9e et dernière session ayant eu lieu en octobre 2012. Les cinq pays de ce Marché commun du Sud ont ensemble un PIB équivalent à 18 % du PIB europunien.

2.7.4 Traités de libre-échange entre l'UE et des pays méditerranéens et du Moyen-Orient

L'UE a établi des accords d'association avec huit pays (Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie). Dans ce cadre, des négociations bilatérales complémentaires ont été menées dans le domaine de l'agriculture et de la pêche, du règlement des différends, des normes industrielles, des services et du droit d'établissement :

- Agriculture et pêche : les négociations se sont conclues en 2005 avec la Jordanie, en 2008 avec l'Égypte et Israël, avec une entrée en vigueur en 2010, et en 2009 avec le Maroc, avec une entrée en vigueur en octobre 2012. L'accord avec le Maroc a ensuite été annulé par la Cour de justice de l'Union européenne en décembre 2015 pour disposer frauduleusement des ressources naturelles du Sahara occidental [109]. Les négociations sont suspendues avec la Tunisie.
- Règlement des différends : négociations terminées avec la Tunisie (signature en décembre 2009, entrée en vigueur en septembre 2011), le Liban (signature en 2010), la Jordanie (entrée en vigueur en juillet 2011), le Maroc (entrée en vigueur en novembre 2012) et l'Égypte (signature en 2010). Les négociations sont suspendues avec l'Algérie, Israël et la Palestine.
- Évaluation de la conformité et acceptation des produits industriels dans le domaine pharmaceutique : accord signé avec Israël en mai 2010, entré en vigueur en janvier 2013.
- Commerce des services et droit d'établissement : des négociations bilatérales ont démarré en 2008 avec l'Égypte, Israël, le Maroc et la Tunisie. Elles sont actuellement suspendues.

Des négociations commerciales pour un Accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) ont été lancées en parallèle en avril 2013 avec le Maroc [479], puis en octobre 2015 avec la Tunisie [323, 483]. Les poids économiques des signataires sont disproportionnés : 23,8 % du PIB mondial pour l'UE, 0,14 % pour le Maroc et 0,06 % pour la Tunisie. La disproportion en termes d'échanges est aussi très importante : la Tunisie représente par exemple 1 % à peine de l'ensemble du commerce extérieur de l'UE, alors que l'UE représente près des trois quarts du commerce extérieur pour la Tunisie [323]. Les négociations avec le Maroc sont suspendues depuis le quatrième cycle de négociation en avril 2014.

2.7.5 Traités de libre-échange qui ne concernent pas l'UE

- L'ALENA [16] est en vigueur depuis vingt-deux ans entre le Mexique, les États-Unis et le Canada (en anglais NAFTA, en espagnol *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* ou TLCAN).

Signé le 17 décembre 1992 et entré en vigueur le 1er janvier 1994, l'ALENA constitue pour l'essentiel l'original du projet de traité euro-étasunien. Il a été précédé par un Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entré en vigueur le 1er janvier 1999. Lors des élections canadiennes de 1988, une majorité d'électeurs vota contre la signature de cet accord, mais le système uninominal majoritaire à un tour produisit néanmoins un gouvernement conservateur qui s'empressa de signer le traité [43].

- L'Accord de libre-échange d'Amérique centrale (ALEAC) entre les États-Unis et sept petits pays d'Amérique centrale et des Caraïbes [78], dont le PIB global est 76 fois inférieur à celui des États-Unis, a été ratifié entre 2004 et 2009. Ce traité est une extension de l'ALENA [412].

Les États-Unis ont mis en outre en place une dizaine de traités de libre-échange [173], avec huit petits pays d'Amérique centrale et des Caraïbes (Initiative du Bassin des Caraïbes ou *Caribbean Basin Initiative*) depuis 2000, avec 43 pays subsahariens (*African Growth and Opportunity Act* ou AGOA) depuis 2000 pour la plupart des pays, avec la Chine depuis 2000 (*Permanent Normal Trade Relations with China* ou PNTR), avec la Jordanie depuis 2001, Singapour (2004), l'Australie (2005), Panama (2011), la Colombie (2012) et la Corée du Sud (2012).

La conférence des chefs d'État et de gouvernement de l'Union africaine, tenue à Johannesburg (Afrique du Sud) en juin 2015, a procédé au lancement des négociations en vue de la création d'une Zone de libre-échange continental (ZLEC). Le premier forum de négociation s'est tenu à Addis Abeba en Éthiopie du 24 au 27 février 2016, avec l'objectif de créer une zone de libre-échange du continent africain à la date indicative de 2017 [8].

2.7.6 Contourner le blocage de l'OMC

La plupart de ces traités de libre-échange associent à chaque fois une très grande puissance économique et politique (Union européenne ou États-Unis) et un ou quelques pays dont le poids économique global est extraordinairement inférieur, ce qui laisse présumer du rapport de force lors des négociations. Les pays en développement qui avaient pu se ranger du côté des pays émergents lors des négociations à l'OMC sont isolés par petits groupes, de manière à ne pas pouvoir s'opposer aux pays les plus puissants.

Le rapport de force est plus équilibré dans les quatre cas suivants (hors les traités euro-étasunien et transpacifique que nous avons vus plus haut) :

- l'ALENA, en vigueur depuis longtemps, au sein duquel les États-Unis ne sont que 5 fois plus puissants économiquement que ses deux partenaires,
- le traité entre l'UE et le Japon, dont les négociations ne semblent pas proches de leur conclusion,
- le traité entre l'UE et la Chine, dont les négociations ne font que commencer,
- le traité entre l'UE et le Marché commun du Sud (*Mercosur*), dont les négociations semblent patiner.

Les négociations avec la Chine et le Brésil ne sont guère avancées. Hors ces deux cas, l'ensemble de ces traités formerait un empire économique et politique capable de dicter ses conditions hors de ses frontières : tout pays qui chercherait à nouer des relations commerciales avec l'un des partenaires se verrait contraint d'adopter telles quelles les règles qui prévalent au sein de leur marché commun.

Ce maillage en construction vise à contourner le blocage de l'OMC et à imposer aux récalcitrants et à l'OMC le néolibéralisme, c'est-à-dire la primauté du droit de faire des affaires et du profit sur toute autre considération. Face à la montée en puissance des BRICS, il y a en effet urgence pour les grandes multinationales étasuniennes et européennes à imposer des règles préférentielles et de déréglementation qui sont nécessaires à leur projets de développement international. Ce maillage vise donc l'encerclement des BRICS et notamment de la Chine, concurrente mondiale directe des États-Unis qui menace à court terme la suprématie du dollar étasunien. Mais aussi de l'Inde, du Brésil ou de

la Russie – la crise actuelle en Ukraine peut d'ailleurs aussi se lire comme une réaction de la Russie à cette tentative d'encerclement. L'objectif semble bien de consolider la puissance géoéconomique du « bloc transatlantique » (États-Unis et UE), comme l'ont déclaré Simon J. Evenett, professeur de commerce international à l'Université de St-Gall, en Suisse [379], l'ancien négociateur en chef de l'Union européenne Karel de Gucht [185], et l'ambassadeur des États-Unis auprès de l'UE Anthony Gardner [493]. L'expression « OTAN économique » est d'ailleurs utilisée entre autres par le Secrétaire général de l'Organisation du traité de l'Atlantique nord (OTAN), par Hillary Clinton, la précédente Secrétaire d'État de l'Administration Obama, et par bien d'autres pour qualifier ce traité [435].

Cependant l'idée de construire un bloc entre l'Europe et les États-Unis face au reste du monde apparaît plutôt comme une alliance du passé pour empêcher l'avènement d'un ordre international nouveau plus équilibré, plus multipolaire et multilatéral… et plus réglementé [504]. En effet, la tendance générale est à la réglementation : la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) a analysé plus de 1500 mesures prises de 2000 à septembre 2015 dans le monde en matière de politiques publiques envers les investissements étrangers [473, 474] : les politiques de libéralisation restent largement majoritaires, mais la tendance est plutôt vers moins de libéralisation et plus de réglementation, ces dernières mesures passant de 1 % du total des mesures en 2000 à 21 % en 2015 (en tendance : cf. Figure 3). Les traités de libre-échange ont pour objectif de stopper cette tendance qui va à l'encontre du monde néolibéral des affaires et des banques.

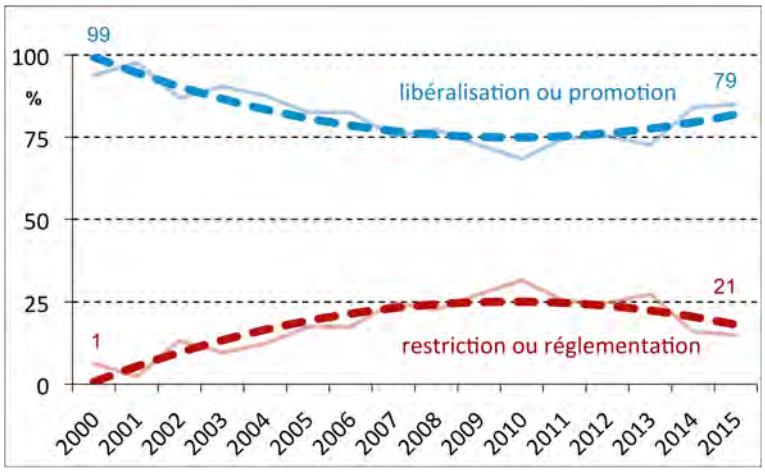


Figure 3 : Évolution de la part des mesures prises nationalement en matière de politiques publiques envers les investissements étrangers, vers plus de libéralisation ou plus de réglementation de 2000 à septembre 2015 (%) [473, 474]. Données en grisé continu, tendances en pointillés.

2.8 Signature et ratification

L'entrée en vigueur d'un traité passe obligatoirement par sa ratification par les États concernés, ou par leur adhésion après coup [375]. Avant son entrée en vigueur, un traité passe par plusieurs phases. Une première phase de négociation informelle ou d'approche, puis une longue phase de négociation formelle, qui n'engage cependant en rien les participants. Une fois la négociation terminée, les parties peuvent parapher le traité, ce qui signifie seulement que les négociations sont terminées, voire provisoirement terminées. Mais le paraphe ne lie pas les parties, elles sont donc totalement libres. Vient généralement ensuite une phase de relecture et de toilettage juridique, puis une phase de traduction du texte dans les langues officielles des pays concernés. Le traité est ensuite signé par les exécutifs, ce qui ne signifie pas le consentement à être lié, mais constitue un moyen d'authentifier le traité et exprime la volonté de l'État signataire de poursuivre la procédure dont le but est la conclusion

du traité [a]. La signature donne à l'État signataire qualité pour ratifier, accepter ou approuver. Elle crée aussi l'obligation de s'abstenir de bonne foi d'actes contraires à l'objet et au but du traité. À ce stade, si la ratification semble impossible, rien n'interdit formellement aux États signataires de rouvrir les négociations, même si l'abandon est plus probable pour des raisons tactiques.

« Accepter », « approuver » ou « adhérer » à un traité ont le même effet juridique que le « ratifier ». Ces termes expriment le consentement d'un État à être lié par le traité [b]. Un traité ratifié devient complètement exécutable et opposable [375]. Entre sa signature et sa ratification, un traité peut être mis en œuvre provisoirement. La mise en œuvre provisoire a des implications importantes : quand les pays notifient qu'ils commencent à appliquer l'accord, ils ne peuvent en effet plus en modifier les dispositions. Un État peut mettre un terme à tout moment à son application à titre provisoire en informant les États concernés de son intention de ne pas devenir partie au traité [c]. Cependant, un traité peut prévoir, comme le traité euro-canadien, que certaines dispositions restent applicables quelques années après la fin de l'application provisoire.

Une fois ratifié, un traité peut être dénoncé par l'une des parties. Le traité lui-même peut prévoir une période pendant laquelle il reste en vigueur après la dénonciation elle-même. C'est par exemple le cas du traité euro-canadien qui précise que « les dispositions du chapitre huit (Investissement) restent en vigueur pendant les 20 années qui suivent la date de dénonciation en ce qui concerne les investissements effectués avant la date de dénonciation du présent accord » [d].

Quelle est la procédure de ratification des traités de libre-échange ?

L'article 53 de la Constitution de la 5e République dit: « Les traités de paix, les traités de commerce, les traités ou accords relatifs à l'organisation internationale, ceux qui engagent les finances de l'État, ceux qui modifient les dispositions de nature législative, ceux qui sont relatifs à l'état des personnes, ceux qui comportent cession, échange ou adjonction de territoire, ne peuvent être ratifiés ou approuvés qu'en vertu d'une loi. Ils ne prennent effet qu'après avoir été ratifiés ou approuvés. [...] » Cet article n'a cependant guère de validité, car les traités instituant l'Union européenne (le Traité sur l'Union européenne et le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, tous deux modifiés par le Traité de Lisbonne) sont supérieurs en droit à la Constitution française, sauf dans de rares cas : en 1998 (arrêt Sarran), le Conseil constitutionnel français réaffirma la primauté de la Constitution française, mais en en plaçant désormais l'essentiel « sous le chapeau de l'article 88-1 » qui dispose que « La République participe aux Communautés européennes et à l'Union européenne, constituées d'États qui ont choisi librement, en vertu des traités qui les ont instituées, d'exercer en commun certaines de leurs compétences » ; le Conseil ne reconnaît d'exceptions que dans des « cas rares », tels les articles 1er (la République est laïque) et 3 (définition du corps électoral), qui sont donc les seuls à ne pas être placés sous le chapeau de cet article 88-1 [47]. Pour le reste, notre Constitution ne peut être opposable aux décisions de l'UE.

Pour la négociation et la ratification des traités impliquant l'Union européenne, ce sont donc les règles de l'UE qui prévalent : dans les domaines de compétence exclusive de l'UE, les décisions n'impliquent que les organes communautaires (Conseil des ministres, Parlement européen). Dans les domaines de compétence mixte relevant à la fois de la compétence de l'Union et de celle des États, chaque État membre doit en outre ratifier le traité selon ses propres procédures.

La politique commerciale est de la compétence exclusive de l'Union Européenne. Le Traité de Lisbonne a étendu la politique commerciale aux investissements [494], qui depuis lors concerne notamment « les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux relatifs

---

[a] Articles 10 et 18 de la Convention de Vienne de 1969 sur le droit des traités [374]

[b] Article 2, paragraphe 1, alinéa b), article 14, paragraphe 2, et article 15 de la Convention de Vienne de 1969 sur le droit des traités [374]

[c] Article 25 de la Convention de Vienne de 1969 sur le droit des traités [374]

[d] Dispositions finales, article 30.9-2.

aux échanges de marchandises et de services, et les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle, les investissements étrangers directs, l'uniformisation des mesures de libéralisation, la politique d'exportation, ainsi que les mesures de défense commerciale, dont celles à prendre en cas de dumping et de subventions » [a]. La procédure d'adoption d'un traité relevant de la politique commerciale commune est décrite à l'article 207 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne pour ce qui concerne la Commission et le Conseil des ministres.

Après la révision juridique du traité paraphé et sa traduction dans les 24 langues officielles de l'Union européenne, la Commission en présente les résultats au Conseil des ministres, qui statue généralement à la majorité qualifiée (au moins 55 % des États représentant 55 % de la population [b]). Cependant, si le texte qui lui est soumis comporte des dispositions sur « le commerce des services, sur les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle et sur les investissements étrangers directs, le Conseil statue à l'unanimité lorsque cet accord comprend des dispositions pour lesquelles l'unanimité est requise pour l'adoption de règles internes » [c]. L'unanimité s'impose également pour la négociation et la conclusion d'accords qui « dans le domaine du commerce des services culturels et audiovisuels risquent de porter atteinte à la diversité culturelle et linguistique de l'Union et dans le domaine du commerce des services sociaux, d'éducation et de santé lorsque ces accord risquent de perturber gravement l'organisation de ces services au niveau national et de porter atteinte à la responsabilité des États membres pour la fourniture de ces services » [d]. Pour les traités de libre-échange, il semble bien que nous soyons dans l'un de ces cas car, comme nous l'avons vu plus haut, le mandat du traité euro-étasunien a apparemment dû être voté à l'unanimité par le Conseil des ministres (cf. § 0), comme le mandat du traité euro-canadien (cf. § 2.3). L'unanimité nous semble donc de mise, mais ce sera à un État membre d'apporter la preuve que le texte porte atteinte à la diversité culturelle ou perturbera l'organisation de certains services et éventuellement à la Cour de justice de l'Union d'apprécier si le droit de veto s'applique. Les gouvernements disposent ainsi d'une grande liberté d'appréciation du résultat final des discussions.

Cependant formellement, en cas de désaccord entre la Commission et le Conseil des ministres, le Conseil ne peut imposer sa position qu'à l'unanimité [e]. Le Conseil peut choisir, par exemple, de changer la base légale ou la nature de l'accord en termes de mixité. Concrètement, si la Commission propose de prendre une décision d'autorisation de la signature en considérant que l'accord tombe dans son intégralité dans le cadre de la politique commerciale et d'investissement de l'UE, et serait donc de compétence exclusive de l'UE, la décision du Conseil serait prise à la majorité qualifiée et il n'y aurait pas de ratification par les parlements nationaux. Si le Conseil est en désaccord avec cette proposition de la Commission en considérant par exemple que l'accord est mixte, il ne pourrait le faire qu'à l'unanimité [459].

Il y aura donc un premier moment de responsabilité formelle pour les gouvernements, quand ils diront à la Commission européenne « ce que vous avez négocié nous convient ou ne nous convient pas ». Si les gouvernements disent « c'est bien », alors la Commission pourra signer le traité.

Le Parlement européen sera ensuite amené à se prononcer. Il dispose du pouvoir d'approuver ou de rejeter le projet de traité au terme d'une procédure baptisée « avis conforme ».

Enfin, si le Parlement approuve le projet, intervient la ratification par chacun des États membres et donc par chacun des Parlements nationaux si le traité est considéré comme mixte. La question de la mixité des traités de libre-échange a alimenté des débats : en 2011, des parlementaires allemands, irlandais et britanniques ont demandé que le traité de libre-échange avec la Colombie et le Pérou soit

---

[a] Article 207-1 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

[b] http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/qualified_majority.html?locale=fr

[c] Article 207-4 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

[d] Suite de l'article 207-4

[e] Article 293-1 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

déclaré mixte et donc soumis à la ratification des Parlements nationaux ; puis dans un projet de décision de 2015, le Conseil européen a traité cet accord de « mixte », alors que sa couverture en termes de compétences est bien plus réduite que celle des traités euro-canadien ou euro-étasunien [469]. Le Parlement français l'a ratifié en septembre 2015, comme il a déjà ratifié le traité de libre-échange avec la Corée du Sud. Le Comité européen des régions, l'assemblée consultative des représentants locaux et régionaux de l'UE au sein du système institutionnel de l'Union, dont les 350 membres sont nommés sur proposition des gouvernements des États membres, estime que le traité euro-étasunien est bien mixte, comme le Conseil économique, social et environnemental (français) dans son avis du 22 mars 2016 [96, 99].

Cependant en octobre 2014, la Commission européenne a décidé de saisir la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) pour clarifier le flou juridique qui entoure les compétences de l'Union et des États membres en matière de signature et de ratification du traité de libre-échange entre l'Union et Singapour (cf. § 0). L'avis de la Cour de justice sera contraignant [339].

Le traité envisagé avec les États-Unis, comme celui envisagé avec le Canada ou l'Accord sur le commerce des services, dépassent clairement le simple libre-échange et empiètent sur les prérogatives des États, car, comme on le verra plus loin, ils bouleverseraient les lois et réglementations sociales, sanitaires, environnementales et techniques, et transféreraient à des groupes d'arbitres privés le règlement des conflits des entreprises privées envers les pouvoirs publics. Le mandat de négociation donné à la Commission européenne pour le traité euro-étasunien [140] traite d'ailleurs explicitement de « domaines de compétence mixte » en son article 22 [a]. Le secrétaire d'État français au Commerce extérieur, Matthias Fekl, a en outre affirmé devant le Sénat le 12 novembre 2014 que les traités euro-étasunien et euro-canadien étaient des accords mixtes et que cette analyse était partagée par l'ensemble des États membres [262, 433]. L'Assemblée nationale n'est cependant pas convaincue que le caractère mixte des traités de libre-échange soit évident pour tous et notamment pour la Commission européenne et le Conseil de l'Union européenne : elle demande en effet à ces dernières instances dans une résolution européenne du 23 novembre 2014 [27] que le traité avec le Canada soit clairement qualifié de mixte. Une étude universitaire allemande dirigée par le professeur de droit public, de droit européen et de droit international Andreas Fischer-Lescano juge de même que ce dernier traité est bien mixte [231].

L'Accord sur le commerce des services est clairement un accord mixte. En effet, selon les précisions apportées par une collaboratrice de la Direction générale du commerce de la Commission [436], l'ouverture des négociations a fait l'objet de deux décisions du Conseil le 18 mars 2013 :

- une première décision du Conseil autorisant l'ouverture de négociations sur un accord plurilatéral sur le commerce des services, prise à la majorité qualifiée ;
- une seconde décision des représentants des gouvernements des États membres réunis au sein du Conseil autorisant la Commission européenne à négocier, au nom des États membres, les dispositions d'un accord plurilatéral sur le commerce des services qui relèvent des compétences des États Membres. Cette décision n'était pas un acte propre de l'UE et a été adoptée par commun accord, ce qui n'implique pas l'application d'une règle de vote, mais une exigence de consensus entre tous les États membres.

On peut donc en déduire que certaines dispositions de l'Accord relèvent des compétences des États membres et donc que cet accord est mixte. Le Parlement français devrait donc normalement avoir à donner son accord ou à rejeter les différents traités de libre-échange actuellement en négociation s'ils ne sont pas abandonnés avant.

Mais aujourd'hui, alors que les négociations sont très largement entamées voire terminées, les

[a] « Les négociations relatives aux investissements porteront sur des dispositions concernant la libéralisation et la protection des investissements, y compris les domaines de compétence mixte comme les aspects relatifs aux investissements de portefeuille, à la propriété et à l'expropriation […]. »

citoyens et leurs élus ne savent toujours pas si ces traités sont de la compétence exclusive de l'Union européenne ou de compétence mixte, et donc quelle sera la procédure de ratification. On discute donc de projets politiques dont on ne connait pas les règles d'adoption, ce qui interdit aux citoyens, à leurs organisations et à leurs élus d'adapter leur mobilisation à la procédure de décision : les citoyens sont laissés dans le brouillard institutionnel. Or la démocratie suppose que les conditions d'élaboration des règles, des lois, respectent un cadre stable et défini à l'avance. Si ce n'est pas le cas, l'effectivité des pouvoirs légitimes et le périmètre des pouvoirs réels deviennent incernables ; les règles – les traités en l'occurrence – menacent d'être non pas l'expression de la volonté générale, mais celle de puissances particulières et occultes, les pouvoirs réels.

En application de l'article 54 de la Constitution française, aucun traité ne peut être ratifié par le Président de la République s'il contient des dispositions contraires à la Constitution. Si c'est le cas, il faut préalablement modifier la Constitution, comme cela a été fait lors de la ratification des traités européens de Maastricht ou de Lisbonne.

La mise en œuvre provisoire d'un traité de libre-échange mixte est possible : c'est l'Union européenne qui décide au cas par cas d'appliquer à titre provisoire la partie d'un traité qui concernent les matières relevant des compétences de l'Union, dans l'attente de sa ratification qui permet l'entrée en vigueur de l'ensemble du traité. Mais il faut au préalable que les instances de l'Union l'aient approuvé, c'est-à-dire le Conseil des ministres à la majorité qualifiée et le Parlement européen [36, 340]. Dans le cas du traité euro-canadien, une telle application provisoire pourrait intervenir en mars-avril 2017 selon la Commission européenne.

Il est important de souligner que ni le parlement européen ni les parlements nationaux ne sont impliqués lorsque des traités de libre-échange prévoient que des décisions seront prises dans le cadre d'organes ou d'institutions créés par ces traités. La position de l'Union dans ces organes ou institutions n'est décidée que par le couple Commission européenne et Conseil des ministres. À titre d'exemple, le Comité sur le commerce né en vertu du traité de libre-échange entre l'UE et Singapour peut modifier la définition d'un « traitement juste et équitable » dans le chapitre « Investissement » de ce traité [a, 459]. Il en est de même de l'Organe de coopération réglementaire créé par le traité euro-étasunien qui est une véritable institution, investie du pouvoir de définir des réglementations et même de modifier les annexes du traité, comme nous le verrons au § 0. Il y a donc une certaine autonomisation de la décision politique vis-à-vis des élus des citoyens, une autonomisation créée par les traités de libre-échange par le biais de nouvelles institutions décisionnelles qui ne sont pas contrôlées démocratiquement.

La dénonciation d'un traité obéit à des règles similaires à celles de la ratification. Dans le cas de l'UE ou d'un État membre, seule l'UE peut dénoncer un traité pour ce qui est de ses compétences, ce qui peut être fait à la majorité qualifiée [b]. Un État membre ne peut dénoncer que sa propre ratification, qui, en cas de traité mixte, ne concerne que les parties du traité qui sont de compétence nationale.

Aux États-Unis, le Congrès devra ratifier le traité transpacifique, le traité euro-étasunien, comme l'Accord sur le commerce des services.

[a] Article 9.4-3 du traité de libre-échange entre l'UE et Singapour [200]

[b] Article 218-9 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

3 Élimination des droits de douane

Le premier objectif affiché des traités avec les États-Unis, le Canada, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est, comme du traité transpacifique, c'est d'éliminer au maximum les droits de douane.

3.1 Droits de douane entre Union européenne et États-Unis

Entre l'Union européenne et les États-Unis, dans la plupart des domaines, les droits de douane n'existent cependant quasiment plus ou sont très faibles, en moyenne de 2 à 3 % (cf. Tableau 2).

appliqués par :	États-Unis		Union européenne à 27	
vis-à-vis des produits provenant de :	Union européenne à 27		États-Unis	
Année référence	2010 [267]	2013 [220]	2010 [267]	2013 [220]
tous secteurs	2,2		3,3	
produits agricoles	6,6	2,1	12,8	4,8
industrie	1,7	1,1	2,3	1,5

Tableau 2 : Droits de douane moyens entre l'Union européenne et les États-Unis en % [220, 267]. Les différences entre les sources sont dues à l'année de référence et sans doute à des pondérations différentes.

Les faibles niveaux moyens de protection tarifaire dissimulent la forte protection de quelques produits sensibles. Du côté étasunien, il s'agit en premier lieu des produits laitiers : la protection moyenne y est élevée (22 %, dont 40 % pour les yaourts, 33 % sur le fromage frais non affiné ou 31 % sur le lait en poudre) et l'offre européenne est compétitive. La protection est également significative pour un certain nombre de produits du textile et de l'habillement, avec des protections moyennes approchant ou dépassant souvent 10 %, ainsi que pour certains produits sidérurgiques [233].

Du côté europunien [a], la protection la plus élevée vis-à-vis des exportateurs étasuniens concerne les produits agricoles (12,8 % en moyenne) [233]. Le secteur de la viande est particulièrement sensible, avec une protection moyenne de 45 % et une offre étasunienne très compétitive, qui représente presque 20 % des exportations mondiales. La viande bovine est la plus directement concernée, avec des taux de droits de douane souvent très élevés, par exemple 146 % pour les abats comestibles congelés, 97 % pour la viande désossée congelée ou 75 % pour la viande désossée fraîche. Pour d'autres secteurs fortement protégés (produits laitiers, minoterie, sucre), la position concurrentielle des producteurs étasuniens est moins forte. Dans le secteur manufacturier, la protection est faible pour la plupart des produits, mais elle est loin d'être négligeable pour les produits de l'habillement (pour lesquels la moyenne excède 11 %), les chaussures (9 %), ainsi que les équipements de transports,

[a] qui se rapporte à l'Union européenne. Cf. note a page 24.

avec notamment un droit de douane de 10 % sur la plupart des automobiles.

Quel serait l'impact de l'abaissement des tarifs douaniers pour les produits agricoles ? L'agroéconomiste Jacques Berthelot a évalué cet impact produit par produit, en tenant compte des droits de douane qui sont aujourd'hui appliqués à l'entrée du territoire de l'UE. Il en déduit que si on les abaisse, c'est une catastrophe pour les agriculteurs europuniens [53, 57]. En effet, l'ouverture du marché de l'Union européenne entrainerait l'entrée massive de produits à bas coût de l'agrobusiness étasunien : bœuf aux hormones, volailles lavées au chlore, OGM, animaux nourris aux farines animales, etc. Toutefois les États-Unis (comme le Canada) organiseraient des filières sans hormones (viande bovine), sans ractopamine (viande porcine) et sans lavage au chlore (volailles) dès lors que l'Union européenne leur accorderait de larges quotas d'importation sans droit de douane ou à droits de douane réduits, ou réduirait fortement voire annulerait totalement ses droits de douane. Cela aurait des conséquences désastreuses pour les éleveurs europuniens, car, pour être compétitifs, on assisterait alors à une intensification du caractère industriel de l'agriculture européenne (voir Tableau 3 les superficies des exploitations agricoles très différentes entre l'Europe et l'Amérique du Nord). Bénéficiant de coûts de production moins élevés outre-Atlantique, les viandes de bœuf et de porc – dont l'exportation des États-Unis vers l'UE est actuellement freinée par des droits de douane relativement dissuasifs – risquent de déferler sur les marchés communautaires et de laminer les petites et moyennes productions de viande bovine et porcine. Ces estimations correspondent aux résultats de la plupart des études d'impact sur le secteur agricole menées dans différents pays, que nous verrons plus en détail § 0. On va donc s'éloigner définitivement de cette espérance d'avoir des circuits courts entre producteurs et consommateurs. On va avoir recours encore davantage à des intrants, à des engrais et à des pesticides, avec pour conséquence une aggravation de la destruction de l'environnement. Cela signifie aussi et surtout une perte massive d'emplois dans le secteur agricole.

France	Union européenne	États-Unis	Canada
54,9	14,7 ha	176 ha	310 ha

Tableau 3 : Superficie moyenne en hectares des exploitations agricoles en France et dans l'Union européenne à vingt huit [288], aux États-Unis [354] et au Canada [353], en 2010-2011.

Cela est d'autant plus préoccupant que l'Union européenne pourrait accepter un grand bradage : l'agriculture contre l'accès aux marchés publics. Les ouvertures de l'Union sur l'agriculture seraient proportionnelles à celles des États-Unis sur ses marchés publics, ce qui en clair signifie que la Commission, et à sa suite le Conseil européen, seraient prêts pour la liquidation en Europe de l'agriculture paysanne et des normes relatives à la qualité alimentaire contre la possibilité pour les multinationales europuniennes d'avoir accès sans restriction aux marchés publics étasuniens.

3.2 Droits de douane entre Union européenne et Canada

Selon l'évaluation conjointe de la Commission européenne et du Gouvernement du Canada [135], parmi les secteurs importants en termes d'échanges commerciaux, seuls les aliments transformés font l'objet de droits de douane élevés : un tarif de plus de 30 % est imposé aux exportateurs europuniens vers le Canada, et de 17 % aux exportateurs canadiens vers l'UE. Les tarifs sur la plupart des autres produits les plus échangés sont inférieurs à 3 %. Ils sont aussi relativement bas dans les secteurs secondaires en termes d'échanges commerciaux, bien qu'il existe certaines exceptions : l'Union impose, par exemple, des droits qui atteignent jusqu'à 23 % sur plusieurs produits de la pêche et fruits de mer, cependant que le Canada impose des droits allant jusqu'à 20 % sur les chaussures et jusqu'à 18 % sur le textile et les vêtements.

Les baisses de droits de douane sont prévues dans le traité euro-canadien sur la base de listes négatives, impliquant l'annulation des droits de douane pour tous les produits non listés ou éventuellement au-delà d'une quantité importée.

Dans le domaine agricole, l'Union européenne a offert de libéraliser 94 % de ses lignes tarifaires dès l'entrée en vigueur du traité et le Canada 92 %. Les listes négatives offertes sont cependant assez longues : 126 lignes tarifaires pour le Canada dont 97 totalement exclues de la libéralisation, 157 lignes tarifaires pour l'UE dont 86 totalement exclues de la libéralisation [57]. Il semble bien que le Canada ait été bien plus soucieux de préserver ses produits soumis à un régime de gestion de l'offre – volailles, œufs et produits laitiers – que l'UE, qui n'a pas eu le moindre souci de sauvegarder un minimum de souveraineté alimentaire.

Les automobiles devraient voir leurs droits de douane annulés, ce qui est assez risqué pour l'Union européenne compte tenu de droits de douane très supérieurs à ceux du Canada [57].

		pays non PMA		48 pays parmi les moins avancés (PMA)		
nombre de pays ACP : 79 *(dont 46 pays africains)* *(dont 27 pays ACP concernés par les 3 traités euro-africains)*		41 *(14)* *(9)*		38 *(32)* *(18)*		
nombre de pays non ACP				10		
accord de partenariat économique avec l'UE		non	oui : intérimaire	actuellement	demain : sans	demain : avec
droits de douane vis-à-vis de l'UE	à l'entrée de l'UE	du SPG	non	non	du SPG	non
	à l'entrée du pays	oui	non	oui	oui	non

Tableau 4 : Existence de droits de douane entre l'Union européenne et les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) et/ou pays parmi les moins avancés (PMA) avec ou sans traité de libre-échange. SPG = Système de préférences généralisées.

3.3 Droits de douane entre Union européenne et Afrique

Les droits de douane entre l'Union européenne et les pays africains dépendent de la catégorie dont fait partie chaque pays : « pays les moins avancés », « pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique ».

Les pays les moins avancés (PMA) sont une catégorie de pays créée en 1971 par les Nations Unies, regroupant les pays les moins développés socio-économiquement de la planète. Ils sont 48 depuis 2014 : 34 en Afrique, 13 en Asie et Océanie, et un dans les Caraïbes. Ils bénéficient d'exportations vers l'Union européenne sans droit de douane (à l'exclusion des armes), mais peuvent appliquer des droits de douane à leurs importations en provenance de l'Union, en vertu de la décision « Tout sauf les armes » de l'UE de 2001 [478].

Les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) sont les 79 pays partenaires de l'Accord de Cotonou signé en 2000 et en vigueur depuis 2003. Cet accord a remplacé la Convention de Lomé IV signée en 1990 par 70 pays ACP. Les pays ACP sont 46 en Afrique (dont 32 PMA), 11 en Asie et Océanie (dont cinq PMA) et 12 dans les Caraïbes (dont un PMA). Dix PMA ne sont pas des pays ACP : deux en Afrique, huit en Asie. Les pays ACP qui ne sont pas des PMA appliquent des droits de douane sur leurs importations et se voient appliquer les droits de douane dits du Système de préférences généralisées (SPG) sur toutes leurs exportations vers l'Union européenne. S'ils ont signé des accords de partenariat économiques intérimaires avec l'UE, il n'y a pas de droits de douane de et vers l'Union :

cf. Tableau 4.

Les trois projets de traités de libre-échange euro-africains (avec l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique australe, et l'Afrique de l'Est) concernent respectivement seize, six et cinq pays ACP, dont respectivement douze, deux et quatre pays parmi les moins avancés, soit les deux tiers des pays africains concernés (cf. Tableau 1 page 20 et Tableau 4).

Ces traités euro-africains visent à éliminer progressivement tous les droits de douane. Par exemple, le traité UE-Afrique de l'Ouest vise officiellement à éliminer en vingt ans 75 % des droits de douane sur les importations venant de l'Union, tandis que celle-ci continuera à importer d'Afrique de l'Ouest la totalité de ses produits qui sont déjà et resteront en franchise de droits de douane. En fait, le Centre Sud, organisme intergouvernemental d'études économiques des pays en développement situé à Genève, a montré en mai 2014 que l'annulation des droits de douane concerne 75 % des lignes tarifaires, et non 75 % de la valeur des exportations, car elle touche 82 % de celle-ci [56, 338] : l'annulation des droits de douane est donc supérieure à ce qui était annoncé, réduisant d'un quart les droits de douane restants (passant de 25 à 18 % des droits de douane initiaux).

Si ces traités sont ratifiés, les pertes annuelles de l'Afrique de l'Ouest bondiraient de 1,3 milliard d'euros en 2020 à 3,3 milliards en 2035, soit une perte cumulée de 46 milliards d'euros en 2035 à population constante et de 56 milliards d'euros en tenant compte de sa hausse. Les pertes cumulées des 12 pays les moins avancés seraient de 21 milliards d'euros en 2035 à population constante et de 26 milliards en tenant compte de sa hausse [62].

En outre, aux pertes de recettes portant sur les droits de douane à l'importation des produits venant de l'UE s'ajouteraient des pertes de recettes douanières portant sur les taxes à l'exportation. L'article 13 de l'Accord – selon le texte de février 2014 [186] – précise en effet : *Aucune nouvelle taxe à l'exportation ou charge à effet correspondant ne sera introduite, ni celles déjà en œuvre ne seront augmentées en ce qui concerne les échanges entre les parties, à partir de la date de mise en œuvre de cet accord*. Interdire de nouvelles taxes à l'exportation et la hausse des taxes existantes signifie qu'il ne sera pas possible de compenser les pertes de recettes sur les droits à l'importation ni de tenir compte de la forte hausse attendue des dépenses publiques liée à la forte hausse de la population [56].

L'Union européenne promet en contrepartie aux pays africains une aide. Pour l'Afrique de l'Ouest, elle s'élève à 6,5 milliards d'euros sur cinq ans au titre du programme d'appui aux accords de partenariat économique (dit Programme APE pour le développement ou PAPED) d'Afrique de l'Ouest. En fait, ces 1,3 milliard d'euros d'aides totales par an regroupent la totalité des aides du 11e Fonds européen de développement plus d'autres ressources communautaires (y compris des prêts de la Banque européenne d'investissements) : l'Union se contente de recycler des fonds déjà programmés ailleurs. Et, comme l'Accord de Cotonou expire en 2020, il n'est pas certain que l'UE et ses États membres poursuivront leur aide financière à l'Afrique sub-saharienne, et notamment à l'Afrique de l'Ouest.

De plus, ces promesses du programme d'appui aux accords n'engagent que ceux qui veulent bien y croire comme le montre un autre rapport du Centre Sud de septembre 2013 sur la déconvenue des quinze pays des Caraïbes du CARIFORUM qui avaient signé un accord de partenariat économique avec l'UE dès 2008 (cf. Annexe 3 et § 2.7.3) : « Les États du CARIFORUM ne reçoivent pas le soutien financier et technique pour la mise en œuvre qui était prévu au moment de la signature de l'accord en 2008. L'aide financière qu'ils ont reçue jusqu'à présent ne suffit pas pour mettre en œuvre l'Accord de partenariat économique » [89].

C'est lâcher la proie pour l'ombre.

Si les pays ACP ne ratifiaient pas les accords régionaux, les pays ACP hors pays PMA devront payer les droits de douane du Système de préférences généralisées sur toutes leurs exportations vers l'Union européenne. Ces droits de douane se monteraient sur la base de leurs exportations de 2014 à 164 millions d'euros pour les trois non PMA du traité UE-Afrique de l'Ouest –Côte d'Ivoire, Ghana et Nigéria – et à 62 millions d'euros pour le Kenya, seul pays non PMA du traité avec l'Afrique de l'Est.

Les pays d'Afrique de l'Ouest seraient très largement gagnants en évitant comme nous l'avons vu une perte nette de 56 milliards d'euros sur la période 2015-2035 – compte tenu de l'augmentation de la population, dont une perte de 26 milliards d'euros pour les 12 PMA – ces pertes étant nettes de la cotisation ci-après. Il suffirait de mutualiser les 164 millions d'euros qu'auraient à payer les exportateurs de Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria pour que tout le monde y gagne, par le biais d'une cotisation de 0,22 % du coût des importations extra-ouest africaines de chaque État membre, à reverser aux exportateurs des trois pays [55, 58, 61].

En outre, avec le traité euro-étasunien, l'Union européenne éliminerait ses droits de douane vis-à-vis des États-Unis sur presque tous les produits agricoles exportés par ailleurs par les pays ACP qui ne font pas partie des pays les moins avancés et cette élimination se ferait dès la mise en œuvre du traité euro-étasunien [55]. Autrement dit, les États-Unis bénéficieraient des mêmes avantages que les pays ACP si ceux-ci ratifiaient les traités alors que les exportations agricoles concurrentes des États-Unis sont subventionnées, notamment par des aides aux assurances agricoles.

Qu'ils ratifient ou non les traités euro-africains, les pays ACP seront donc les dindons de la farce, mais les pays les moins avancés le seraient bien plus si les traités régionaux étaient ratifiés puisqu'ils perdraient aussi l'essentiel de leurs droits de douane. Il faut s’attendre en outre à ce que d'autres partenaires commerciaux des pays africains concernés (notamment les États-Unis et les grands pays émergents) exigent de ces pays dans les années à venir les mêmes avantages commerciaux que ceux qu’ils auraient accordés à l’UE.

Les traités euro-africains condamnent donc les pays ACP signataires à réduire les budgets déjà très faibles consacrés à l'éducation, la santé, l'agriculture et les infrastructures.

Selon la Commission économique des Nations Unies pour l’Afrique, les accords de partenariats économiques euro-africains n’amélioreraient pas considérablement l’accès de l’Afrique à l’UE, alors que l’UE verrait son accès aux marchés de l’Afrique nettement élargi. L’augmentation des exportations de l’Afrique à destination de l’UE ne concernerait que quelques secteurs agricoles et se ferait au détriment du commerce intra-africain [87]. En effet, trois études d'impact non publiées le montrent : deux études réalisées par le bureau d'études français ETIQA pour la Commission européenne et la Communauté économique des États de l’Afrique de l’Ouest (CEDEAO) [153, 154, 155, 265], et un rapport de l'Université d'Ibadan au Nigéria [3]. Selon ces études, le traité euro-ouest africain induirait un déclin des échanges internes à la région. Cette réduction de la demande pour les importations régionales reflète le détournement des échanges en faveur de l'UE et au détriment des partenaires régionaux. Pour les produits de qualité et caractéristiques égales, la baisse des prix des importations européennes due aux baisses de droits de douane conduit les importateurs africains à se détourner des producteurs régionaux parce qu'ils deviennent moins compétitifs qu'avant la baisse des droits de douane. Il y aurait par exemple une baisse de 3 à 4 % des importations du Nigéria en provenance des autres pays de la CEDEAO, ce qui réduirait l'intégration régionale que le traité prétend promouvoir.

De même, d'après un ouvrage marocain [14], le traité de libre-échange entre l'UE et le Maroc actuellement en négociation mettrait en péril l’avenir de l'agriculture et du tissu industriel marocains, contribuant fortement à la crise structurelle de l’emploi et au niveau insupportable du chômage au Maroc, aggravant les déséquilibres des comptes extérieurs et plaçant l’économie marocaine dans une dépendance accrue et sans défense face à une concurrence totalement déséquilibrée. Des critiques analogues ont été faites par quinze associations et organisations de la société civile tunisienne quant au projet avec la Tunisie, dont trois des quatre organisations tunisiennes ayant reçu le prix Nobel de la paix en 2015 [333].

La production agricole et industrielle des pays africains se verra donc concurrencée par l’importation de produits européens plus compétitifs, souvent largement subventionnés, compromettant leurs possibilités de développement et leur intégration régionale [116]. C’est l’ensemble de leur agriculture paysanne et vivrière, leur sécurité alimentaire et tous les projets actuels de transformation sur place et

de développement de l'industrie régionale qui seront frappés de plein fouet par une concurrence europunienne déloyale, destructrice d'emplois, et par une dépendance accrue vis-à-vis des cours des marchés mondiaux.

Les conséquences prévisibles seront une amplification des cas de famines, de maladies et de manque de soins, de plus fortes migrations de populations privées d'avenir dans leur pays, et une hausse des trafics de drogues et d'armes.

Dans un contexte de forte volatilité des prix mondiaux et des taux de change, il est indispensable de promouvoir dans les pays ACP la production agricole destinée à l'alimentation de leurs citoyens plus qu'à l'exportation et de compter pour cela d'abord sur l'autofinancement des agriculteurs grâce à des prix rémunérateurs et stables assurés par une protection efficace à l'importation [63]. À charge pour les pouvoirs publics et l'aide extérieure de financer infrastructures et recherche-développement.

La comparaison de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de l'Afrique de l'Est (Kenya, Burundi, Rwanda, Ouganda et Tanzanie) est révélatrice du rôle essentiel d'une protection efficace pour réduire la dépendance alimentaire [63] : grâce à des droits de douane très supérieurs en Afrique de l'Est, cette région est devenue exportatrice nette de produits laitiers alors qu'elle était déficitaire en 2000. Dans le même temps, l'Afrique de l'Ouest voyait son déficit tripler. Il en va de même pour les viandes. Résultat : la part des importations dans la consommation régionale n'est en 2011 que de 1,1 % en Afrique de l'Est pour les produits laitiers et de 0,3 % pour les viandes contre respectivement 31,5 % et 11,5 % en Afrique de l'Ouest.

Selon un spécialiste des agricultures africaines, le libre-échange est bien un crime économique et social. L'Afrique de l'Ouest a donc besoin d'augmenter ses droits de douane, notamment sur ses produits alimentaires de base face à la concurrence des exportations des pays d'Amérique latine, mais aussi sur la filière textile-habillement pour résister à la concurrence des exportations des pays asiatiques tout en valorisant enfin son coton au lieu de l'exporter à un prix très bas et fortement volatil [58].

Ce qui est vrai de l'agriculture, grand enjeu d'avenir, l'est également des industries et des services publics [63]. Tous les pays industrialisés et les pays émergents ont construit leurs économies et leurs capacités exportatrices d'une part sur des droits de douane élevés vis-à-vis des importations en provenance de pays à plus hauts niveaux de productivité, d'autre part sur la mise en place de services publics et d'infrastructures publiques également protégés. Eduardo Galeano l'avait démontré dès 1971 dans son ouvrage culte *Les veines ouvertes de l'Amérique latine*.

[a]

[a] Dessin de Subito. http://img.over-blog-kiwi.com/0/61/83/70/20141121/ob_fefa32_francafrique-2.jpg

Ces traités euro-africains ne sont finalement rien d'autre que la négation d'un droit au développement économique et humain de régions entières. Leurs peuples aspirent cependant à une meilleure coordination ou intégration régionale qui leur permettrait de reprendre en main un développement de manière beaucoup plus endogène, incluant notamment la souveraineté alimentaire. Cette démarche se situe à l'opposé des pressions extérieures qui les poussent à privilégier des économies tournées vers l'exportation et l'importation.

On aurait cependant tort de ne voir dans ces traités euro-africains que des mauvais coups pour les peuples africains [63]. Ils constitueraient en Europe un encouragement à l'agriculture productiviste, pollueuse, destructrice d'emplois, bas de gamme, tournée vers l'exportation au détriment de la nécessaire transition vers l'agro-écologie et vers la souveraienté alimentaire. Ils favoriseraient pour les mêmes raisons certains secteurs industriels non moins productivistes, exportateurs de biens de piètre qualité, au détriment de politiques de transition industrielle écologique et de relocalisation. Ils multiplieraient les transports de marchandises sur de longues distances et les émissions correspondantes de gaz à effet de serre. En organisant « librement » le pillage des ressources du sous-sol et des énergies fossiles en Afrique, ils joueraient contre la transition énergétique et matérielle en Europe, contre la sobriété et l'efficacité, contre le climat, en prolongeant la période de recours déraisonnable aux énergies fossiles et aux minerais au lieu d'innover dans des modes de production et de consommation alternatifs peu carbonés et globalement peu consommateurs de matières premières.

Les peuples européens n'ont donc guère à y gagner, au contraire. Les peuples d'Afrique subsaharienne ainsi que des quatorze petites îles du Pacifique sous la menace de semblables accords (cf. Annexe 3) ont tout à y perdre.

Les oppositions à ces traités sont donc nombreuses, en Afrique et en Europe. En Afrique, des organisations de la société civile se mobilisent pour demander aux parlements nationaux de refuser la ratification de ces traités [400]. Chefs d'entreprise, organisations non gouvernementales, hommes politiques, économistes, monde paysan : beaucoup ont été en effet consternés par le résultat des négociations des traités de libre-échange. « Trahison », « suicide », « mise à mort », « erreur historique », entend-on ainsi en Afrique de l'Ouest. Au Sénégal, des députés ont déjà prévenu qu'ils voteraient contre. L'un d'eux, Cheikhou Oumar Sy, a déclaré : « Je refuse de participer à la trahison. Je refuse de participer à la mise à mort de l'avenir de nos petites et moyennes entreprises. […] Je refuse de participer à une reconquête coloniale de l'Afrique de l'Ouest à travers des accords suicidaires. » Il a ajouté : « L'Accord de partenariat économique de l'Afrique de l'Ouest ne profite qu'aux intérêts […] d'une poignée de pays et d'acteurs congénitalement reliés à des intérêts européens, et plus particulièrement français. »

Le Nigeria, qui représente plus de la moitié du PIB de l'Afrique de l'Ouest, pourrait faire capoter le projet, bien qu'il ait joint son paraphe à celui de ses voisins, sans doute pour gagner du temps [400]. Car il sait qu'il a tout à perdre avec un tel traité : « Le Nigeria a dit lui-même qu'il ne peut pas accepter les accords de partenariat économique. […] On ne peut imposer aux autres des accords conçus pour régler les problèmes de deux pays, la Côte d'Ivoire et le Ghana », commente Cheikh Tidiane Dieye, membre du comité régional de négociations du traité UE - Afrique de l'Ouest et responsable de l'ONG ENDA-CACID, à Dakar.

Enfin, en refusant les traités de libre-échange euro-africains et en protégeant leurs économies, les pays africains gagneraient en crédibilité politique internationale, seraient mieux respectés, et gagneraient en paix sociale intérieure.

Alors pourquoi, malgré les très fortes critiques émises par de très nombreuses organisations citoyennes et de responsables en Afrique, les États africains se sont-ils lancés dans cette aventure ? Manque de détermination dans la préservation des intérêts des Africains, faible capacité à négocier, rôle de certains chefs d'État africains très liés aux intérêts européens, secret des négociations, intense lobbying des multinationales installées en Afrique, chantage de la Commission européenne et sa stratégie de négociations bilatérales pour briser avec succès les solidarités régionales, tous ces

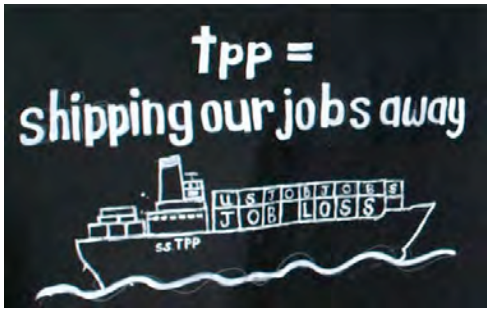
éléments ont concouru au paraphe des États africains [400].

En Europe, un appel a été lancé en juillet 2014 afin que tous les Parlement concernés, au Nord et au Sud, bloquent la ratification finale des projets de traités [116]. Il a déjà été très largement signé par de grandes ONG et des personnalités. Deux anciens rapporteurs spéciaux des Nations Unies pour le droit à l'alimentation, Jean Ziegler et Olivier de Schutter, l'écrivain Pierre Rhabi, le sociologue Jean Baubérot ou l'économiste Jacques Généreux, José Bové, Eva Joly, font partie des premiers signataires.

En mai 2006, la délégation pour l'Union européenne de l'Assemblée nationale française adoptait à l'unanimité le rapport du député Jean-Claude Lefort [329], qui s'interrogeait : « Pouvons-nous vraiment prendre la responsabilité de conduire l'Afrique, qui abritera dans quelques années le plus grand nombre de personnes vivant avec moins de un dollar par jour, vers davantage de chaos, sous couvert de respect des règles de l'OMC ? » Il semble que oui pour les élites de l'Union européenne.

3.4 Droits de douane dans le traité transpacifique

Dans le traité de libre-échange transpacifique signé en février 2016, les droits de douane à l'entrée des États-Unis sont éliminés pour les produits en provenance des onze autres pays partenaires, tandis que certains de ces derniers conserveront des droits de douane pendant plusieurs années. Cela semble particulièrement problématique pour le secteur automobile étasunien, incité à délocaliser la production dans ces pays : le Wall Street Journal prévoit ainsi la perte de 330 000 emplois dans ce secteur aux États-Unis dans une première estimation [311, 411].



« PTP = expédier nos emplois au loin » [a]

Les droits de douane sur un produit dépendant de l'origine de ce produit, la définition des règles d'origine est particulièrement importante, puisque de cette définition dépendent les droits de douane applicables. Dans le traité transpacifique, un produit est considéré comme originaire d'un pays si au moins 45 % de sa valeur est produite dans ce pays (ce seuil est de 62,5 % dans l'ALENA). Une voiture produite à 55 % en Chine et à 45 % dans les pays participant au traité transpacifique sera ainsi considérée provenir de ces pays et non de Chine. Comme en plus, cette même règle s'applique à chacune des pièces du véhicule – une pièce réalisée à 45 % aux États-Unis est considérée provenir à 100 % des États-Unis, la part réelle de la valeur ajoutée d'un produit considéré comme "étasunien" produite aux États-Unis peut être bien plus faible que 45 % [411].

Au cas où le traité euro-étasunien serait ratifié, ce véhicule fabriqué par exemple majoritairement en Chine mais considéré comme étasunien par le traité transpacifique, devrait se voir appliquer les droits de douane prévus pour les automobiles étasuniennes à son entrée dans l'Union européenne : on voit par là que la diminution des droits de douane prévue dans le traité euro-étasunien aura un champ d'application bien plus large que ce qui est strictement écrit dans le traité par le biais des chaînes de traités de libre-échange.

[a] www.crestofthewave.com/wp-content/themes/website/data/php/timthumb.php?src=wp-content/uploads/tpp-shipping-jobs-away_0.jpg&q=90&w=598

4 Changer la règlementation au profit des multinationales

Le deuxième objectif affiché du traité euro-étasunien est de réduire, voire d'éliminer ce qu'on appelle, dans le jargon, les barrières non tarifaires : « L'accord visera à supprimer […] les *obstacles superflus* au commerce et aux investissements, y compris les obstacles non tarifaires en vigueur » [a]. Le préambule du traité euro-canadien indique de même que « les Parties ont résolu de […] créer un marché élargi et sûr pour leurs produits et services pendant que sont réduits ou éliminés les obstacles au commerce et à l'investissement ».

On entend par « obstacles au commerce et à l'investissement » les normes constitutionnelles, légales ou réglementaires susceptibles d'entraver la « concurrence » érigée en liberté fondamentale suprême à laquelle aucune entrave ne peut être apportée. Ces normes peuvent être de toute nature : éthique, démocratique, juridique, sociale, alimentaire, sanitaire, phytosanitaire, environnementale, culturelle, financière, économique, technique…

Les artisans du traité euro-étasunien admettent eux-mêmes que cet objectif est leur objectif essentiel. Leur objectif premier n'est pas en effet d'alléger les contraintes douanières, de toute façon insignifiantes, mais d'imposer « l'élimination, la réduction ou la prévention de politiques inutiles au commerce » [b 277].

Scott Sinclair du Centre canadien de politiques alternatives et Hadrian Mertins-Kirkwood, de l'Institut d'économie politique de l'Université Carleton à Ottawa, ont analysé de leur côté l'Accord sur le commerce des services ACS [438] : cet accord viendrait limiter les lois et réglementations nationales – telles que les normes en matière de sécurité des travailleurs, les réglementations environnementales, les règles concernant la protection du consommateur et les obligations de service universel – et ce, même lorsqu'aucune différence de traitement n'existe entre prestataires de services étrangers et leurs équivalents nationaux.

Les traités de libre-échange les plus importants ne sont donc pas seulement des accords de libre-échange, mais avant tout des accords de dérèglementation ciblée, d'élimination des lois et règlements inutiles au commerce, c'est-à-dire des lois et règlements qui ralentissent les affaires et le profit. Ce sont en un mot des accords de « libéralisation » ; celle-ci doit se comprendre comme la soumission au droit des multinationales de faire des affaires et des profits – appelée « concurrence » – que ne sauraient contrarier aucune réglementation de la finance, aucune norme sociale, sanitaire ou environnementale : un code du travail nuisant à la rentabilité d'un investissement, un principe de précaution jugé trop contraignant, la fixation de limites à la pollution engendrée par une industrie, une politique de lutte contre le réchauffement climatique, etc. Les grandes entreprises veulent abaisser les normes et surtout les redéfinir elles-mêmes, sous prétexte d'harmonisation, ce qui est antinomique avec l'exercice de la démocratie.

Les traités de libre-échange peuvent difficilement prétendre dérèglementer, car chacun d'eux ajoute

---

[a] Article 25 du mandat de la Commission

[b] « *Elimination, reduction, or prevention of unnecessary "behind the border" non-tariff barriers to trade in all categories.* »

de mille à deux mille pages de réglementation, et même plus de vingt mille pour l'OMC... Ils réglementent donc beaucoup pour restreindre les libertés et les choix des citoyens dans d'innombrables domaines, tout en éliminant autant que possible les réglementations qui limitent le pouvoir des multinationales. Ladite harmonisation des normes est en fait une réécriture des normes, lois et règlements par et pour les multinationales.

Aucune hiérarchie des droits n'est formellement introduite. Mais l'insistance à organiser la suprématie du droit du commerce et des multinationales et les différences flagrantes de langage selon qu'il s'agit du droit de faire des affaires ou des autres droits (cf. § 6) induisent que l'éventuelle préoccupation des États à préserver les autres normes et accords nationaux ou internationaux n'aura aucun caractère contraignant, et ne sera d'aucun appui clair en cas de conflit, contrairement aux droits des multinationales. Ces traités organisent concrètement les moyens de réduire le droit des États à réglementer et de donner aux multinationales un rôle surplombant.

Toute norme, tout règlement, toute loi est potentiellement visée. Et même les constitutions. Ainsi, d'après Olivier Dabène, président de l'Observatoire politique de l'Amérique latine et des Caraïbes de Science Po Paris, le Mexique a été contraint de réviser sa constitution préalablement à la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, de façon à permettre que des ressortissants étrangers puissent acquérir et exploiter des terres. Le système de la propriété collective de l'*ejido* a donc été démantelé, car incompatible avec le droit de propriété tel qu'imposé par le traité [150].

Selon l'Internationale des services publics (ISP), qui fédère les syndicats du secteur et représente vingt millions de travailleurs, « l'Accord sur le commerce des services s'inscrit dans cette nouvelle vague inquiétante d'accords commerciaux et d'investissement, reposant sur des pouvoirs juridiquement contraignants qui institutionnalisent les droits des investisseurs et interdisent toute intervention des États dans un large éventail de secteurs indirectement liés au commerce » [438].

De son côté, le Sénat français a adopté à l'unanimité le 3 février 2015 une résolution européenne [434] présentée par le sénateur Michel Billout qui « appelle à une révision […] du projet d'accord négocié avec le Canada, pour garantir juridiquement que le droit des États à réglementer ne puisse être limité », et qu'en aucun cas une réglementation publique ne puisse donner lieu à une compensation de l'investisseur, « sans quoi il serait préférable de renoncer au volet consacré à la protection des investissements dans l'accord global négocié avec le Canada. » Cette résolution juge en outre

« nécessaire que l'accord en cours de négociation avec les États-Unis reconnaisse explicitement la possibilité pour l'Union européenne et les États membres de préserver leurs acquis, notamment en matière sociale, environnementale, et sanitaire et de développer leurs politiques propres… » Ces demandes signifiaient a contrario qu'en l'état des négociations, le droit des États à légiférer était limité et qu'il ne leur était pas possible de préserver leurs acquis ni de légiférer comme ils l'entendent.

Imaginons un monde où les cantines scolaires appartiennent à des sociétés telles que Coca-Cola ou McDonald's ; un monde où des entreprises pakistanaises discutent avec leurs homologues mexicaines le nombre de jours de congé qu'elles vous accordent dans l'année et le montant horaire de votre rémunération…

Pour la chercheuse Myriam Vander Stichele, militante dans une association en faveur de la réglementation financière, l'une des idées maîtresses du traité euro-étasunien comme de l'Accord sur le commerce des services ACS est le principe de « coordination », qui empêche d'imposer une réglementation qui porterait tort à l'un des signataires. Autant dire, un moins-disant régulatoire généralisé [152]. L'expérience des précédents traités de libre-échange montre d'ailleurs que l'harmonisation des normes se fera par le bas [300]. Cela est d'ailleurs tout à fait logique : s'il y avait nivellement par le haut, cela signifierait que les produits qui ne respectaient que la norme la plus basse verraient leur coût augmenter et que rien ne changerait pour les produits respectant la norme la plus sévère. Il y aurait donc globalement un renchérissement des coûts. Le coût d'une norme n'étant pas, comme l'affirment les défenseurs des traités, dû principalement à la vérification que le produit respecte bien la norme, mais aux modifications à apporter au produit pour qu'il respecte la norme, pour que les coûts baissent globalement, il faut forcément que l'harmonisation se fasse par le bas.

D'ailleurs, comment expliquer autrement que le gouvernement étasunien tente d'éliminer du traité euro-étasunien le secteur bancaire, sinon pour sauvegarder leur règlementation plus protectrice du consommateur que celle de l'UE en matière de réglementation financière ? Comment expliquer que les laboratoires pharmaceutiques europuniens [a] souhaitent que l'Agence étasunienne de l'alimentation et des médicaments (*US Food and Drug Administration*) renonce dans le cadre du traité euro-étasunien à ses évaluations indépendantes des médicaments, généralement considérées comme plus fiables et plus protectrices de la santé publique que celles de son homologue de l'Union [500] ?

Si le droit du travail de l'UE offre plus de protection aux travailleurs, une pression sera exercée sur tous les gouvernements pour qu'ils adoptent les normes des États-Unis qui ne protègent guère les droits des travailleurs. Si les mesures de contrôle financier sont plus fortes au Canada ou aux États-Unis, une pression sera exercée pour que ces mesures s'accordent avec une norme plus dérèglementée, ce qui pourrait même leur être imposé.

Outre l'harmonisation des normes résultant directement des traités et la convergence réglementaire (cf. § 0), une troisième modalité est préconisée pour certains secteurs dans certains traités comme le traité euro-étasunien : la reconnaissance mutuelle des normes. Le principe de reconnaissance mutuelle autorise la libre circulation des biens matériels et services sans qu'il soit nécessaire d'harmoniser les législations entre le pays de production et le pays de consommation. Outre d'affranchir les produits concernés des réglementations régissant leur production et leur consommation dans le pays consommateur, cela a une autre conséquence, d'ordre dynamique, dès lors que ces biens matériels et services sont également produits dans les deux pays : pour rester concurrentielles, les entreprises basées dans le pays consommateur n'auront de cesse de réclamer à leur législateur (en général peu farouche...) d'harmoniser, par le bas donc, les normes concernées, afin de ne pas être soumis à plus de contraintes que son concurrent produisant à l'étranger mais vendant sur le marché national.

[a] qui se rapportent à l'Union européenne. Cf. note a page 24.

4.1 Argument avancé : l'harmonisation des normes techniques

Pour « libéraliser » l'accès aux marchés, l'Union européenne, le Canada et les États-Unis veulent donc faire converger leurs réglementations dans tous les secteurs car des normes « trop » contraignantes sont considérées comme des obstacles inutiles au libre commerce.

Par exemple, l'annexe 4-A du traité euro-canadien est dédiée à la coopération dans le domaine de la réglementation des véhicules automobiles.

On peut avoir une idée du défi de l'harmonisation des normes techniques dans ce domaine lorsqu'on sait que les tentatives déjà faites en 1996 sur proposition des constructeurs automobiles américains, européens et japonais concernant plusieurs composants (dont les essuie-glace, le système de dégivrage, les ceintures de sécurité) se sont soldées par un refus total des autorités de réglementation qui considéraient difficile, sinon impossible, d'établir l'équivalence fonctionnelle entre les normes respectives [81].

Pour mieux comprendre ces difficultés, prenons l'exemple des normes d'émissions polluantes pour voir concrètement ce qu'est une norme technique et les questions qu'elle pose.

Dans la plupart des pays du monde, du moins dans les pays développés ou émergents, tout véhicule automobile mis sur le marché doit respecter des limites d'émissions de polluants définies dans une norme, pour limiter les impacts sur la santé ou sur l'environnement. Une telle norme comporte deux aspects : la limite à ne pas dépasser – abaissée périodiquement par une nouvelle loi ou directive, et la méthode de mesure à utiliser pour le vérifier.

Regardons tout d'abord ce dernier aspect. Il est très technique, mais tentons ici de comprendre quelles sont les implications économiques et sociales du choix de ces méthodes.

[a]

Assez complexe, la mesure des émissions polluantes demande en effet de faire des choix qui ne sont pas que techniques [20, 248, 304], par exemple :

- Quels polluants prendre en compte ? Les normes actuelles prennent en compte quatre polluants (monoxyde de carbone CO, hydrocarbures totaux imbrûlés HC ou H_xC_y, oxydes d'azote NOx, particules, gaz carbonique CO_2), mais d'autres polluants sont de plus en plus tenus pour responsables d'effets sur l'environnement ou la santé humaine (dioxyde d'azote NO_2, protoxyde d'azote N_2O, particules les plus fines, etc.). Le choix très politique de prendre en compte ou non tel impact sur l'environnement ou la santé se traduit donc par le choix technique d'intégrer ou non tel ou tel polluant.
- Faut-il une limite par polluant, ou une limite unique pour une somme pondérée des polluants, et

[a] http://treatthetreaty.org/fr

si oui, avec quelles pondérations ? La première solution est plus simple ; il suffit de mettre une limite d'émission pour chaque polluant considéré. Mais cette solution se prête à des barrières politico-économiques sous prétexte d'environnement : par exemple en mettant sur un polluant la barre si haut qu'une technologie qu'on maîtrise mal est de fait interdite ; cela a par exemple été le cas des limites très faibles d'émissions de particules instaurées par les États-Unis qui a interdit la vente de voitures diesel dans ce pays, alors que – pure coïncidence bien sûr – cette technologie était mieux maîtrisée par les Européens.

La seconde solution, un peu plus complexe apparemment, ne se prête guère à ce genre de coup caché, et surtout permet de considérer un impact global sur l'environnement, en élaborant une "recette" ou un panier de polluants qui corresponde à l'impact global des polluants sur l'environnement : par exemple une part de monoxyde de carbone, trois parts d'hydrocarbures imbrûlés, deux parts d'oxydes d'azote, dix parts de particules fines et vingt-cinq parts de gaz carbonique. Cette seconde solution permet aussi une plus grande flexibilité technologique aux constructeurs automobiles : ils peuvent compenser les fortes émissions d'un polluant par de faibles émissions d'un autre. Les normes européennes ont adopté essentiellement la première solution (une limite par polluant), avec de temps en temps des limites combinées partielles (limite unique pour la somme de deux polluants).

De plus, considérer une somme pondérée de polluants oblige à définir ce que l'on veut protéger ou ce contre quoi on veut lutter, par le biais d'une pondération explicite de ces pollutions : la pollution de proximité, la pollution photochimique plus régionale, ou la pollution globale comme le dérèglement climatique. Cela oblige à la clarté et à la transparence de choix politiques, alors qu'une limite par polluant reste floue sur ses objectifs. Beaucoup se rendent ainsi compte aujourd'hui que la norme d'émissions des véhicules ne couvrait jusqu'à peu absolument pas l'effet de serre.

[a]

- Sur quel cycle de conduite – l'évolution de la vitesse au cours du temps – mesurer les émissions ? L'objectif étant de limiter les émissions des voitures quand elles roulent dans nos rues, sur nos routes et autoroutes, il faudrait tester ces émissions dans des conditions les plus proches possible de cette réalité diverse. Les cycles de conduite utilisés par les différentes normes sont le fruit de l'histoire réglementaire de chaque ensemble – États-Unis d'un côté, UE de l'autre – et sont assez différents. Par rapport aux conditions réelles de conduite en Europe, le cycle normalisé en Europe est peu rapide et surtout de faible accélération ; le cycle normalisé aux États-Unis est un peu plus proche de la réalité européenne, et encore plus de la réalité étasunienne où les voitures vont moins vite et la conduite est plus apaisée. Or grandes vitesses et surtout fortes accélérations sont importantes, car elles augmentent très fortement les émissions des véhicules essence, beaucoup moins celles des véhicules diesel. Le cycle européen sous-estime donc fortement les émissions des véhicules essence, assez peu celles des diesel : il défavorise donc relativement les diesel par rapport au cycle étasunien. Cette fois le cycle étasunien est donc plus favorable au diesel que le cycle européen.

[a] https://fr.rt.com/french/images/2015.10/article/560d2eaec46188ed7d8b464f.jpg

- Quel poids accorder au démarrage dit "à froid", c'est-à-dire lors d'un démarrage à température ambiante et avant que le moteur soit chaud ? C'est souvent pendant le démarrage à froid qu'est émis l'essentiel des polluants. Tout dépend ici des températures ambiantes, de l'habitude ou non de garer sa voiture dans un garage ou dans la rue... paramètres qui peuvent être assez différents d'un côté et de l'autre de l'Atlantique. En outre, certaines technologies sont plus sensibles que d'autres au démarrage à froid, par exemple les véhicules essence qui émettent beaucoup pendant cette période, ou les catalyseurs trois voies qui ne fonctionnent pas.
- À quelle température ambiante faire fonctionner le véhicule, sachant que plus la température est élevée, plus faibles sont généralement les émissions ? Nous avons là à peu de choses près les mêmes questions que pour le démarrage à froid.
- Quels accessoires faire fonctionner pendant la mesure des émissions ? Ces accessoires sont nombreux et certains ont une forte influence sur les émissions, comme la climatisation. Démarre-t-on le test avec une batterie chargée ou partiellement déchargée, c'est-à-dire demande-t-on au moteur de recharger ou non la batterie ? L'optimum serait d'utiliser les différents accessoires comme dans la réalité, mais celle-ci peut varier fortement d'un pays à un autre et les conditions de test peuvent devenir très complexes. La prise en compte d'un accessoire revient à le soumettre à la norme et a donc un impact sur l'industrie qui le produit.
- Enfin, de plus en plus d'éléments ont un fonctionnement très discontinu comme la plupart des filtres à particules, la charge de la batterie, et tout particulièrement les véhicules hybrides qui fonctionnent avec l'électricité de la batterie ou avec le carburant selon les conditions de conduite et le passé récent du véhicule. Il est assez facile de minimiser les émissions mesurées lors des tests en privilégiant un fonctionnement discontinu particulier.

On voit bien que la plupart des réponses à ces questions favorisent ou non une technologie du moteur ou des systèmes dépolluants, et permettent plus ou moins de se rapprocher de la réalité des impacts sur l'environnement et la santé. Elles sont donc d'ordre économique en favorisant ou non telle ou telle technologie maîtrisée par tel ou tel constructeur national, d'ordre social par l'impact sur l'emploi des succès ou des échecs de ces constructeurs, et d'ordre politique en choisissant d'intégrer plus ou moins correctement tel ou tel impact sur l'environnement ou la santé.

Le second aspect d'une norme d'émission, une fois définie la méthode de mesure, est de fixer la limite absolue à ne pas dépasser ou de quel pourcentage abaisser la limite antérieure : c'est le choix du législateur. Les citoyens europuniens ont toute légitimité pour décider d'une limite plus élevée ou plus faible que les citoyens étasuniens, de faire évoluer leurs limites plus ou moins rapidement. Harmoniser ces limites reviendrait à imposer aux citoyens une même exigence sanitaire et environnementale des deux côtés de l'Atlantique : on ne voit guère en fonction de quelle légitimité.

Nous avons bien deux types de décision ayant trait aux limites à ne pas dépasser : soit fixer une limite absolue (tant de grammes de polluant par kilomètre parcouru), soit décider d'un taux de diminution par rapport à la limite antérieure (abaisser la limite de tant de pourcents). La validité d'une méthode de test peut ainsi s'apprécier en absolu (mesurer une émission proche de la réalité) ou en relatif (que l'évolution des émissions mesurées soit proche de l'évolution des émissions réelles voulue par le législateur). Ce dernier objectif nous semble le plus important car le plus proche d'une décision politique du législateur. Naturellement, toute nouvelle limite ou évolution relative de la limite doit s'apprécier à méthode de mesure constante. À exigence sanitaire ou environnementale constante, toute modification de la méthode de mesure induit une modification de la limite, car la méthode de mesure influe sur le résultat de la mesure.

En parallèle, en l'état actuel des connaissances et des techniques, respecter une norme implique généralement d'utiliser une ou quelques rares technologies capables d'y répondre (catalyseur trois voies, filtre à particules, etc.) qui ont elles aussi des impacts sur l'environnement, que ce soit lors de la construction de l'équipement ou lors de sa destruction. C'est par exemple le cas des métaux lourds utilisés dans les catalyseurs dont la consommation diminue les réserves naturelles et qui se dispersent

dans l'environnement terrestre au cours de l'utilisation des catalyseurs et de leur destruction en fin de vie. La seule norme d'émission de polluants lors de l'usage du véhicule a donc des effets directs positifs et des effets indirects négatifs. Il faudrait au mieux considérer l'ensemble des impacts sur l'environnement lors de la production, de l'usage et de la destruction des véhicules, voire des infrastructures. Faire cela ne serait pas un choix technique, mais un choix politique, qui consisterait à prendre en compte l'ensemble des impacts environnementaux, c'est-à-dire à privilégier une approche globale de l'environnement. Mais là encore chaque choix a des conséquences industrielles – par exemple en favorisant ou non la production des catalyseurs trois voies qui consomment et émettent des métaux lourds – et donc économiques et sociales.

Pour toutes ces raisons, les normes d'émissions de polluants par les automobiles sont élaborées par le politique en tenant compte des intérêts du monde économique (le moins de contraintes possible pour les transports qui participent à leur compétitivité), des constructeurs automobiles (ne pas pénaliser ce secteur industriel important dans le pays, ne pas introduire de distorsion de concurrence qui leur soit préjudiciable, connaître longtemps à l'avance les normes pour s'y adapter), des automobilistes (le moins de normes possible car elles renchérissent le coût des voitures), et des citoyens (le plus de normes possible pour protéger la santé et l'environnement).

Harmoniser ces normes apparemment très techniques est sans aucun doute utile à la société, mais uniquement dans la mesure où l'on se rapproche de l'objectif premier de toute norme environnementale, la protection de l'environnement et de la santé. C'est-à-dire : mesurer de nombreux polluants, de manière pondérée, les pondérations étant définies selon le poids qu'accorde la société aux différents impacts, utiliser un cycle de conduite très proche de la variété des usages réels, selon une température ambiante moyenne ou une distribution de températures ambiantes proche des températures ambiantes réelles, avec une part du départ à froid proche de la réalité, prendre en compte l'ensemble des conditions réelles d'utilisation des véhicules et l'ensemble des impacts directs et indirects sur l'environnement, etc. Et limiter les émissions au niveau correspondant à l'exigence des citoyens.

Les citoyens à travers leurs associations environnementalistes ou autres, les acheteurs à travers les associations de consommateurs, les industriels, et enfin les politiques devraient tous participer à cet effort d'harmonisation, avec le support de la recherche publique, indépendante des industriels. Ce ne sont pas préférentiellement les industriels de l'automobile (appelés « investisseurs » dans les traités), qui ont des intérêts particuliers souvent très éloignés de l'intérêt général, qui devraient y participer. Ils doivent bien sûr être entendus car ils connaissent bien l'impact des différents choix à faire sur leur propre santé économique, mais cet élément est très loin d'être le seul à devoir être pris en compte.

Dans ce cas des normes de pollution automobile, l’harmonisation telle que prévue par les traités de libre-échange ne doit pas essentiellement être analysée en terme d’harmonisation vers le bas ou vers le haut. Cet aspect n’est pas négligeable, et les industriels, n’ayant guère intérêt à renchérir leurs produits, sont plutôt favorables à des normes basses, donc peu protectrices de la santé et de l’environnement. Mais, bien plus important, le pouvoir donné aux multinationales de définir les normes harmonisées leur donne le pouvoir de s’accorder sur une norme qui, de par ses détails techniques, définirait ce qui doit être protégé : non pas la santé et l’environnement, mais quelque chose qui pourrait n’avoir qu’un lointain rapport avec la santé et l’environnement, mais qui optimiserait les intérêts des seuls industriels du secteur. C’est l’objet même de la norme qui serait décidé par les multinationales, et pas seulement son niveau.

Cet exemple d'une norme dans le domaine automobile ne semble pas exceptionnel, la plupart des normes apparemment très techniques résultant de choix souvent très politiques, qu'ils impactent l'économie, l'environnement ou les conditions de travail. Si personne n'est *a priori* contre l'harmonisation des normes, la question essentielle est de savoir qui harmonise, c'est-à-dire qui prend l'initiative d'une harmonisation ? Qui met au point cette harmonisation ? Et finalement qui décide de l'harmonisation ? C'est-à-dire qui fait ces choix en définitive très politiques ? Et quand les citoyens des différents États parties aux traités de libre-échange ont-ils décidé d’avoir les mêmes exigences au

même moment ?

D'où l'importance du forum de coopération réglementaire que l'on verra au § 0, qui donne un immense pouvoir aux multinationales en la matière.

4.2 Impacts dans les différents domaines

Nous détaillons ci-après les menaces que font peser les traités de libre-échange sur les principaux domaines par le biais de nouvelles règles qui donnent la priorité au droit de faire des affaires et des profits, que ce soit pour l'environnement et la santé, l'accès aux soins, le droit du travail, la culture, la relocalisation des activités, les appellations d'origine, les banques, la vie privée [a].

4.2.1 Santé et protection de l'environnement

Il y a dans les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) un accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, c'est-à-dire sur les mesures relatives à l'innocuité des produits alimentaires et les normes sanitaires pour les animaux et les végétaux [297]. Le texte du mandat de négociation du traité euro-étasunien dit qu'il faut partir de cet accord de l'OMC pour aller au-delà. Or, il faut se rappeler que les lobbies de l'agrobusiness étasunien considèrent que les normes qui existent en Europe ne sont pas fondées scientifiquement. Au sein de l'UE, avant de pouvoir être mis sur le marché, les nouveaux produits doivent par exemple être testés de manière approfondie et les produits alimentaires génétiquement modifiés caractérisés comme tels. Aux États-Unis, rien de tout cela n'est requis.

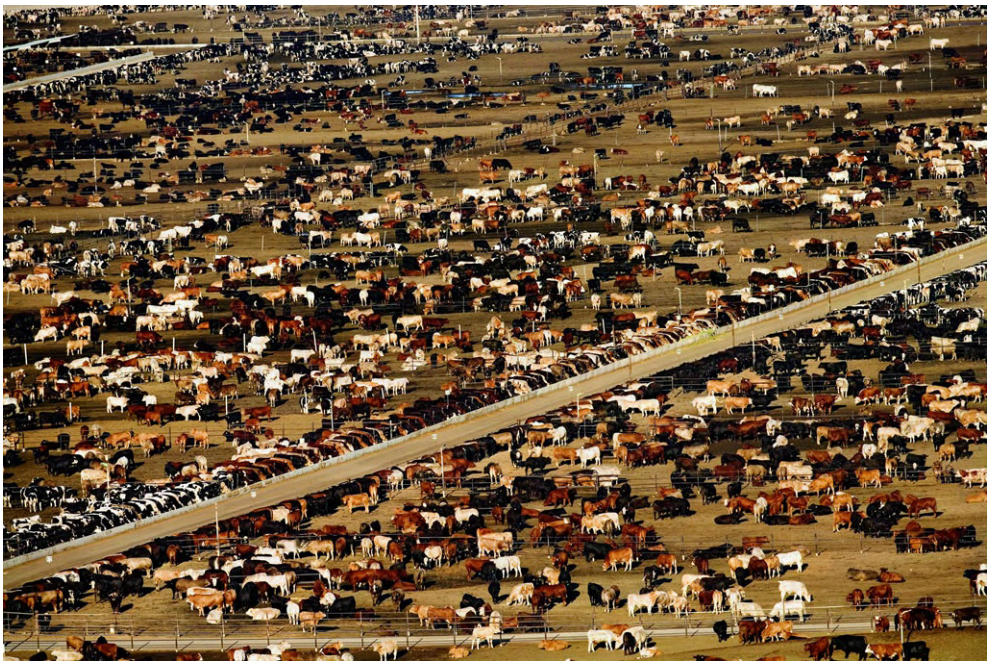
Car le principe de précaution n'existe pas aux États-Unis, où il n'y a pas de risque tant que le risque n'est pas patent, avéré. Une règle de santé publique, à moins que les impacts sanitaires soient scientifiquement prouvés, est simplement considérée comme un obstacle à la concurrence. En Europe, c'est l'inverse, on ne donne le feu vert que lorsqu'on a la preuve qu'il n'y a pas de danger : c'est le principe de précaution. Ce dernier a été formulé pour la première fois en 1992 dans le Principe 15 de la Déclaration de Rio [113] : « Des mesures de précaution doivent être largement appliquées. [...] En cas de risque de dommages graves ou irréversibles, l'absence de certitude scientifique absolue ne doit pas servir de prétexte pour remettre à plus tard l'adoption de mesures effectives visant à prévenir la dégradation de l'environnement. » Il est introduit dans le droit européen avec le Traité de Maastricht de 1992 (article 130R-2) et repris par les traités européens suivants, dont le dernier, le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne issu du Traité de Lisbonne (article 191-2). Dans un arrêt du 8 juillet 2010 (*Afton Chemical Limited* contre *Secretary of State for Transport*), la Cour de justice de l'Union européenne le définit en énonçant que « lorsqu'il s'avère impossible de déterminer avec certitude l'existence ou la portée d'un risque allégué en raison de la nature insuffisante, non concluante ou imprécise des résultats des études menées, mais que la probabilité d'un dommage réel pour la santé publique persiste dans l'hypothèse où le risque se réaliserait, ledit principe de précaution justifie l'adoption de mesures restrictives, sous réserve qu'elles soient non discriminatoires et objectives ». *A contrario*, le principe de précaution a été totalement absent des décisions politiques concernant l'amiante, dont la production et l'usage n'ont été interdits en France qu'en 1997, alors que les risques de cancer liés à l'amiante étaient largement reconnus depuis le début des années 70. Résultat : 100 000 décès en France, qui auraient pu largement être évités si le principe de précaution avait été appliqué.

La règlementation europunienne REACH portant sur les produits chimiques est plus exigeante sur le

[a] On lira avec intérêt deux articles du Monde diplomatique [292, 500] qui listent les principales menaces du seul accord euro-étasunien pour les peuples europuniens et étasunien.

respect du principe de précaution que les règlementations étasuniennes. Elle est bien plus contraignante que les normes actuellement en vigueur aux États-Unis, où nombre de substances chimiques interdites en Europe sont en vente libre – c'est le cas notamment de 82 pesticides [247, 257, 441]. Ainsi la loi étasunienne de contrôle des produits toxiques (*US Toxic Substances Control Act*) parallèle à REACH n'interdit que cinq produits toxiques ou familles de produits toxiques sur 83 000 produits chimiques recensés, et n'a toujours pas réussi à interdire l'amiante [244].

Autre exemple, les hormones de croissance interdites en Europe sont utilisées massivement aux États-Unis. C'est notamment le cas de la somatotropine bovine (STB ou *BST* en anglais), une hormone bovine de croissance qui permet de produire à bas coût de grandes quantités de lait, ou de la ractopamine, activateur de croissante largement employé dans les élevages porcins.



Parc d'engraissement en Californie [a]

Cela n'est guère étonnant au vu de la taille des élevages étasuniens et de leurs conditions d'élevage : selon le ministère de l'Agriculture des États-Unis, deux tiers des bovins sont engraissés au sein de parcs d'engraissement très intensifs contenant plus de 8 000 bovins, tandis que les parcs de plus de 32 000 bovins représentent environ 40 % de la production. Ces parcs d'engraissement, qui peuvent contenir jusqu'à 100 000 bêtes, sont souvent liés à de grands groupes industriels, tels que des abattoirs, ou à des usines d'éthanol, qui écoulent ainsi leurs sous-produits. Ils se caractérisent par [289, 486] :

- des espaces artificiels de production réduits et surchargés, pour un niveau de rendement maximum ;
- une alimentation sans herbe, à base de maïs OGM et de "technologie", c'est-à-dire d'additifs alimentaires utilisés comme activateurs de croissance : œstrogènes, androgènes, somatotropine, tétracyclines, ionophores ou encore stéroïdes ;
- une mécanisation importante pour réduire les coûts de main-d'œuvre ;
- une réglementation relative au bien-être animal et à la protection de l'environnement peu contraignante.

Pour compenser ce manque de soins au niveau de l'élevage, les abattoirs étasuniens ont développé une pratique curative basée sur un lavage des carcasses aux substances chimiques.

Le débat sur la sécurité alimentaire des volailles, poulets et autres oppose là encore deux conceptions

[a] Cliché Yann Arthus-Bertrand
www.yannarthusbertrand2.org/index2.php?option=com_datsogallery&func=wmark&oid=966

de la sécurité alimentaire. D'un côté, les pays européens, qui privilégient un contrôle rigoureux de l'hygiène tout au long de la chaîne de production et n'usent de la pasteurisation ou de la stérilisation qu'en dernier ressort. De l'autre, les États-Unis, qui n'accordent pas tellement d'importance aux conditions d'élevage des poulets et préfèrent éradiquer les bactéries pouvant apparaître sur la volaille, essentiellement les salmonelles et les campylobacters, par une désinfection brutale juste avant leur consommation. Cette désinfection de la volaille au chlore consiste à plonger la viande pendant quinze secondes dans un bain de solution chlorée et autres substances désinfectantes (chlorure de sodium acidifié, phosphate trisodique, acides peroxycarboxyliques, etc.). Des noms qui ne manquent pas de mettre en appétit. Cette approche, un peu plus risquée car il n'y a qu'un seul filet de sécurité, est évidemment beaucoup moins coûteuse. Un embargo europunien, en place depuis 1997, interdit au poulet au chlore de franchir l'Atlantique.

Dernier exemple, les limites maximales de résidus dans les produits alimentaires, suite à l'application de produits pesticides ou l'utilisation de médicaments vétérinaires, sont beaucoup plus sévères dans l'Union européenne qu'aux États-Unis ou au Canada. Pour une pomme, les États-Unis tolèrent par exemple 25 mg/kg de résidus pour le captane utilisé comme fongicide et le Canada 5 mg/kg, tandis que l'Union européenne n'autorise que 3 mg/kg. En moyenne sur 36 pesticides utilisés dans divers fruits et légumes, les limites étasuniennes sont 195 fois plus élevées qu'en Europe [441].

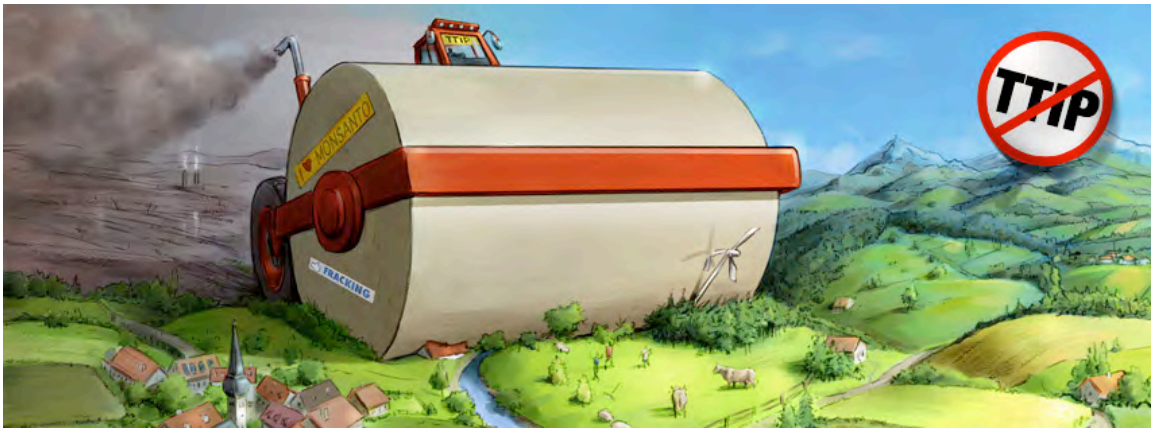
Donc, quand on parle de sécurité alimentaire, de normes sanitaires, le risque est très grand de voir remettre en cause par le biais de l'harmonisation réglementaire et contester par des sociétés privées devant des groupes d'arbitres privés (cf. § 5) les normes que nous avons élaborées péniblement et de manière encore insuffisante en matière de santé, dès lors qu'il s'agit d'OGM, de bœufs aux hormones, de poulets chlorés, de porcs traités à la ractopamine, de l'introduction de la chimie dans l'alimentation, de technologies qui présentent des risques en matière de santé, etc. Il existe un véritable risque que tout ce qu'on a essayé de construire, en dépit des lobbies qui agissent avec force pour faire passer le profit avant la santé, soit balayé comme par un tsunami par ces dispositions prévues dans le cadre de la négociation du traité euro-étasunien ou dans le traité euro-canadien.

Par exemple, l'*Institute for Agriculture and Trade Policy* a rendu publique une version fuitée du chapitre du traité euro-étasunien relatif aux "mesures sanitaires et phytosanitaires" [19, 451]. Le document publié [146], destiné au Comité de politique commerciale du Conseil de l'Union européenne, est daté du 27 juin 2014 et vise à informer les membres du comité de ce qui allait être discuté lors d'une réunion technique informelle entre négociateurs le 3 juillet 2014. Ce texte démontre clairement que ce traité de libre-échange est une compétition pour niveler par le bas les mesures de protection des citoyens, de la santé et de l'environnement. Le texte révèle ainsi que l'UE devrait accepter des niveaux de contamination pour les aliments, non pas fixés par les États membres, mais par un organisme international, le *Codex Alimentarius*, organisation commune de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (*FAO*) et de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) [19]. Or cet organisme a systématiquement fixé des normes de sécurité peu protectrices pour les consommateurs, en grande partie grâce au travail de lobbying des multinationales et du gouvernement étasunien. L'Union européenne a souvent des normes plus strictes que celles du *Codex Alimentarius*, par exemple en ce qui concerne les niveaux autorisés de pesticides dans les aliments, qui sont en moyenne 130 fois plus élevés dans le *Codex Alimentarius* – pour les 26 pesticides communs aux deux systèmes [441].

Il est clair à la lecture du texte que la mise en place et l'application de normes de sécurité alimentaires ne devront pas provoquer des « barrière commerciales injustifiées ». Cela veut dire que le commerce et les profits des entreprises passeront avant les questions de sécurité alimentaire. L'évaluation des risques de l'Union européenne qui se base sur le principe de précaution est clairement en ligne de

mire [19]. Les dénégations du secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl [a] comme des défenseurs des traités de libre-échange ne sont guère convaincantes en l'absence de début de preuve et ne sont que des promesses gratuites à ce jour.

D'ailleurs, d'après un rapport confidentiel du service scientifique du parlement allemand révélé par le Spiegel Online [273] repris par un communiqué du ministère étasunien de l'agriculture [415], le traité euro-étasunien comme le traité euro-canadien forceraient l'Allemagne à abandonner son projet de rendre obligatoire sur les étiquettes de viande, de lait ou de fromage la mention qu'ils sont issus d'animaux nourris avec des OGM. Il rendrait illégal le label allemand "miel sans OGM" qui garantit que les abeilles ont butiné le pollen de plantes non génétiquement modifiées dans un rayon de butinage de cinq à dix kilomètres. Comme le confirme le lobbyiste Andreas Geiger, « un tel label pourrait être utilisé à des fins protectionnistes puisqu'on attire l'attention des consommateurs sur un produit qu'on a fait certifier. Si on extrapole, cela reviendrait à étiqueter nos produits avec la mention "bon produit" et les produits américains avec la mention "attention OGM". Les Américains considéreraient à juste titre cette mesure comme une mesure protectionniste » [430]. De tels étiquetages seraient considérés comme des barrières non tarifaires au commerce et donc interdits. Le libre-échange vu par les entreprises doit s'accompagner de l'interdiction de mettre sur les étiquettes ce qui pourrait inciter le consommateur à ne pas acheter...



[b]

L'affaiblissement des normes europuniennes en raison du traité euro-étasunien n'est pas seulement une perspective pour l'avenir, c'est une réalité aujourd'hui même comme le montre l'affaire des perturbateurs endocriniens.

Les perturbateurs endocriniens – le bisphénol A en est un – sont des substances capables d'interférer avec le fonctionnement du système hormonal. Ils sont présents absolument partout, dans les meubles, les contenants alimentaires, les pesticides, les cosmétiques, etc. La communauté scientifique a la certitude que ces substances contribuent à l'augmentation de l'infertilité, des cancers hormono-dépendants (sein, prostate, etc.), des troubles du développement ou du métabolisme, de l'obésité… La synthèse des travaux sur la question, menée par une sommité sur le sujet, le professeur Andreas Kortenkamp de l'Université britannique de Brunel, concluait en 2011 à un consensus sur la dangerosité de ces produits [321]. Cette conclusion a été confirmée un an plus tard par un rapport de l'Organisation mondiale de la santé et du Programme des Nations Unies pour l'environnement [51]. Le consensus scientifique existe d'ailleurs depuis les années 1990. Une équipe internationale de chercheurs a récemment évalué à plus de 150 milliards d'euros les pertes annuelles de l'Union européenne liées à l'exposition aux perturbateurs endocriniens, soit 1,2 % de son PIB [463].

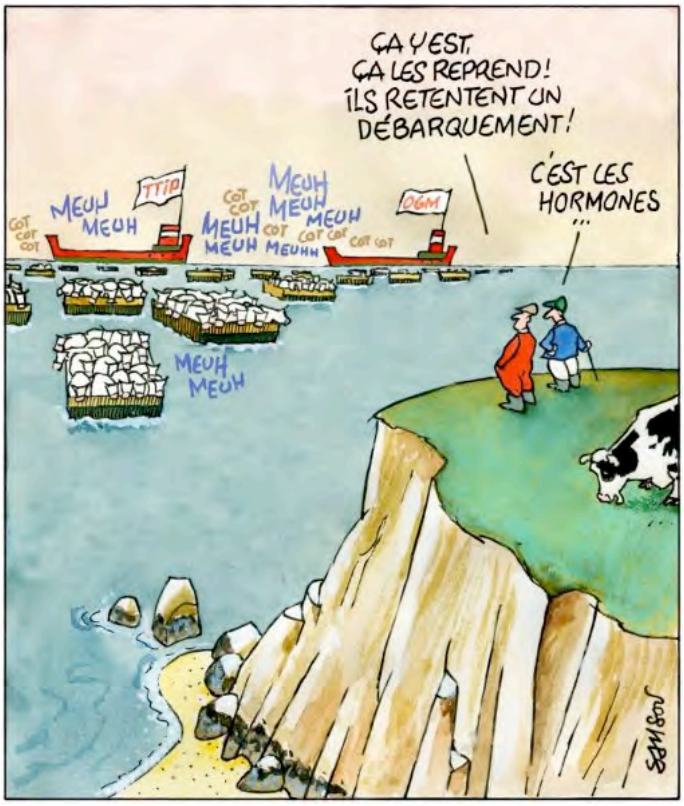
---

[a] « La législation européenne ne sera pas modifiée […] en matière de décontamination chimique des viandes (« poulets chlorés »), d'OGM, d'utilisation des hormones (ou « promoteurs de croissance ») en élevage ou de clonage à but alimentaire. » [262]

[b] Dessin de DR – www.notre-planete.info/actualites/images/societe/TAFTA-TTIP-non.jpg

En 2009, Bruxelles décide enfin d'établir des critères permettant d'identifier et de réglementer ces substances. La date butoir était fixée à décembre 2013. La direction générale Environnement de la Commission est mandatée pour établir ces critères et demande à Andreas Kortenkamp et ses collègues d'établir l'état de l'art sur le sujet. Leur rapport s'attire aussitôt les foudres des secteurs de la chimie et des pesticides, qui l'attaquent et inondent de leurs propres expertises d'autres services de la Commission. Il s'agit du côté européen du Conseil européen de l'industrie chimique (CEFIC), qui défend les intérêts de l'industrie chimique, de l'*European Crop Protection Association* (ECPA), le lobby des pesticides, de PlasticsEurope, etc., respectivement dominés par BASF, Bayer et Bayer MaterialScience AG, l'un des principaux producteurs de bisphénol A.

Début mars 2013, le lobby américain des pesticides (*CropLife America*) et celui de la chimie (l'*American Chemistry Council*) font passer au secrétariat général de la Commission le message selon lequel la réglementation envisagée « apparaît en contradiction avec les objectifs des négociations États-Unis - Union européenne en vue d'un PTCI ». En effet, elle introduirait une différence de taille dans les réglementations des deux entités et aurait « un impact grave et négatif sur le commerce mondial » selon ces mêmes lobbies. Quelques jours plus tard, une délégation de *CropLife America* est conviée par le secrétariat général de la Commission européenne à participer à une réunion déjà planifiée avec le lobby européen des pesticides, l'ECPA [279].



[a]

Ce travail de sape a été couronné de succès : les critères de définition des perturbateurs endocriniens que la DG environnement avait préparés ont finalement été enterrés. La DG est désinvestie de son rôle moteur dans la construction de la réglementation, la publication des critères de définition a été renvoyée aux calendes grecques, suspendue à la conduite d'une étude d'impact économique demandée par les lobbies étasuniens et européens. On parlait alors au plus tôt de 2017 pour une réglementation...

La Commission européenne a cependant été condamnée le 16 décembre 2015 par le Tribunal de l'Union européenne, l'une des deux juridictions de la Cour de justice de l'Union européenne, dans le cadre d'un "recours en carence" mené par la Suède, soutenu ensuite par le Danemark, la France, les

[a] Dessin de Samson. www.confederationpaysanne.fr/sites/1/articles/images/288-9-TTIP_ti.jpg

Pays-Bas, la Finlande, le parlement et le Conseil européens. Une telle condamnation est sans précédent et la Commission européenne est donc hors-la-loi. La victoire de la Suède devrait permettre d'accélérer la concrétisation d'une définition européenne des perturbateurs endocriniens car la Commission a désormais l'obligation d'agir "dans un délai raisonnable". Elle affirme qu'elle présentera une définition des critères pour encadrer les perturbateurs endocriniens avant l'été 2016... [503]

Par ailleurs, il semble bien que les contrôles et inspections sur les importations devraient être plus ou moins supprimés. Au lieu de tester et de contrôler les cargaisons d'aliments dans les ports d'entrée pour éviter maladies ou contaminations, comme le fait actuellement l'UE, le traité de libre-échange avec les États-Unis prévoit de les supprimer et de se contenter des déclarations des exportateurs étasuniens. On va donc droit à la catastrophe, car, comme le gouvernement des États-Unis l'a clairement expliqué, c'est à l'industrie alimentaire étasunienne de procéder à ces tests et de garantir la sécurité alimentaire : cela signifie que ce sont les firmes elles-mêmes qui ont la charge de déterminer si leurs propres produits sont sûrs.

Il en est de même dans le traité UE-Canada qui favorise l'autocontrôle par le fabricant lui-même « plus à même de connaître son produit » [a], comme dans le traité transpacifique [411].

Le traité UE-Canada proscrit aussi d'introduire des critères de durabilité dans les appels d'offre locaux, et les collectivités publiques se verront renvoyer la charge de la preuve de leur légitimité en cas de litige. Il leur sera donc très difficile de s'engager efficacement sur le chemin de la transition écologique [12]. D'après une récente résolution de l'Assemblée nationale [27], ce traité atteint clairement au principe de précaution et aux règlementations de l'UE et de la France concernant les OGM.

Ce nivellement par le bas des normes environnementales et sanitaires serait la conséquence non seulement du traité euro-étasunien, voire du traité entre l'UE et le Canada, mais aussi de l'Accord sur le commerce des services selon l'Internationale des services publics [438].

De plus, le mécanisme de règlement des différends des multinationales envers les États pourrait fragiliser toute une série de réglementations écologiques dont l'Union européenne, ses pays membres ou collectivités locales pourraient se doter. C'est clairement l'utilisation qui est faite de ce mécanisme par l'entreprise canadienne *Lone Pine Resources* qui poursuit le Canada suite au moratoire sur la fracturation hydraulique décidé par le Québec (cf. § 0).

A contrario, les traités de libre-échange signés par les États-Unis depuis 2007 obligeaient les pays

---

[a] Le texte du traité euro-canadien dit en l'article 5-2-a du Protocole sur l'acceptation mutuelle des résultats de l'évaluation de conformité :

« a) l'organisme remplit les exigences énoncées à l'article R17 de l'annexe 1 de la Décision 768/2008/CE, ou les exigences correspondantes d'instruments ultérieurs, sauf que l'organisme constitué en vertu du droit national désigne un organisme constitué en vertu du droit canadien pour les fins du présent protocole; »

La Décision 768/2008/CE du 9 juillet 2008 explique dans l'exposé des motifs :

« considérant ce qui suit :

Le fabricant, en raison de la connaissance détaillée qu'il a de la conception et du processus de production, est le mieux placé pour accomplir intégralement la procédure d'évaluation de la conformité. L'évaluation de la conformité devrait, par conséquent, incomber au seul fabricant. »

Dans l'annexe 1, article R17, on lit entre autre :

« 3. Un organisme d'évaluation de la conformité est un organisme tiers indépendant de l'organisation ou du produit qu'il évalue.

Un organisme appartenant à une association d'entreprises ou à une fédération professionnelle qui représente des entreprises participant à la conception, à la fabrication, à la fourniture, à l'assemblage, à l'utilisation ou à l'entretien des produits qu'il évalue peut, pour autant que son indépendance et que l'absence de tout conflit d'intérêts soient démontrées, être considéré comme satisfaisant à cette condition. »

Ceci n'apparaît pas en contradiction avec la déclaration d'intention dans les motifs : le diable se niche dans les détails au bout du couloir...

signataires à adopter et mettre en œuvre des lois et règlements pour remplir leurs obligations découlant de sept accords multilatéraux sur l'environnement [a], il est vrai assez anciens. Ces obligations n'étaient cependant guère respectées et aucun traité n'a été dénoncé pour non respect de ces obligations. Le traité transpacifique ne mentionne plus ces traités et se contente de mentions non contraignantes sur les thèmes de ces traités. Il ignore en outre totalement le changement climatique [411].

[b]

4.2.2 Climat, énergie et transports

Nous avons vu que les mandats de négociation des traités, du moins ceux qui ont été publiés, ne comptent aucune référence aux exigences climatiques. La mise en œuvre des traités de libre-échange devrait en revanche contribuer aux émissions de gaz à effet de serre et rendre plus difficile la transition écologique.

En effet, les études d'impact que la Commission européenne utilise pour justifier le bienfondé des négociations (cf. § 6.2) indiquent très clairement que la libéralisation des échanges génèrerait une hausse des émissions de gaz à effet de serre : par exemple de quatre à onze milles tonnes de gaz carbonique (CO_2) par an pour le seul traité euro-étasunien. Cette hausse, même limitée, n'est-elle pas contraire aux exigences climatiques que l'Union européenne et ses États-membres se sont fixées ? Cette question n'est pas secondaire. La contribution du commerce mondial de marchandises aux dérèglements climatiques est considérable : le fret serait responsable de 10 % des émissions mondiales. On peut même calculer que la mondialisation des échanges (diversification des marchandises, dégroupage de la production, gonflement du volume des échanges) et la logistique de la mondialisation contribuent à plus de 20 % des émissions globales [119, 120].

Alors qu'il ne peut y avoir de transition énergétique sans promotion des énergies renouvelables à l'échelon local, dans une logique de coopération et de partage des connaissances et des savoir-faire, les États et les collectivités locales ne pourraient ni privilégier les productions locales, ni imposer des « transferts de droits de propriété intellectuelle » en matière de développement des énergies renouvelables : ces mesures seraient perçues comme des « entraves » aux investissements étrangers et une « restriction déguisée au commerce international » (cf. § 0 et 4.2.6). Or ces critères de localité et de qualité sont de puissants outils pour relocaliser des emplois et des activités à travers la promotion

---

[a] - Convention internationale de réglementation de la chasse à la baleine, de 1946,
- Convention relative au renforcement de la Commission interaméricaine du thon tropical, de 1949.
- Convention relative aux zones humides d'importance internationale, de 1971,
- Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), de 1973,
- Convention MARPOL pour la prévention de la pollution par les navires, de 1973 et amendée en 1978,
- Convention sur la conservation de la faune et de la flore marines de l'Antarctique, de 1980,
- et Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, de 1987.

[b] www.renover-sans-se-tromper.com/telechargements/Certificat-economie-energie/economie-electricite.jpg

de produits et de compétences locales, et l'utilisation des meilleures technologies disponibles [119, 120].

Nous avons avec l'Accord sur le commerce des services (ACS) un exemple édifiant du double discours. Alors que les dirigeants politiques de tous les pays soutenaient en chœur à Paris lors de la Conférence des Nations Unies sur les changements climatiques (COP21) la nécessité de lutter contre le réchauffement climatique, d'autres responsables des mêmes pays négociaient en coulisses pour dynamiter les règles environnementales. WikiLeaks et treize médias et organisations internationaux ont en effet dévoilé, en pleine COP21, les avant-projets portant sur l'énergie et les transports discutés au sein de l'ACS durant l'automne 2014. Ces documents montrent que ces États continuent leurs discussions souterraines pour pousser toujours plus loin l'abaissement des normes et des droits sociaux et environnementaux et l'affaiblissement des États face à la puissance des multinationales [376, 510].

Pour l'Internationale des services publics qui a analysé ces documents, l'ACS permettra d'étendre l'exploration des énergies fossiles et donc le dérèglement du climat. Le projet de traité vise en effet à mettre à bas toutes les barrières, réglementaires et autres, dans le domaine de l'énergie. Par exemple, il limitera la capacité des gouvernements nationaux, régionaux et locaux à décider de politiques qui distinguent entre les sources d'énergie polluantes et fossiles, comme le pétrole et le charbon, et les sources d'énergie propres et renouvelables comme l'éolien et le solaire. Et ce en vertu du « principe de neutralité technologique » que révèle l'annexe sur les services énergétiques [350]. On ne voit pas comment les gouvernements pourraient atteindre les réductions des énergies fossiles exigées par les objectifs de la COP21 s'ils ne peuvent pas faire la différence entre les sources d'énergie.

De manière très claire, la Commission européenne demandait même à ses négociateurs à la COP21, dans une note interne qui a fuité, de refuser que le futur accord climatique puisse imposer des limites au commerce, en s'opposant à « toute nouvelle disposition qui irait au-delà » de l'existant et poserait des restrictions au commerce dans le cadre des politiques environnementales, comme à « la création de liens formels entre la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques et l'OMC » ou « le lancement d'un programme de travail sur les mesures commerciales » [94].

Le projet général des négociations secrètes est révélé en creux par une proposition commune de la Norvège et de l'Islande, pays très impliqués dans l'énergie et la transition énergétique. Ces deux pays tiennent à rappeler que « les engagements pris en matière de libéralisation des services à l'énergie ne limitent en aucune façon la souveraineté ou les droits des parties sur les ressources énergétiques ». Ils prennent même le soin de préciser les droits exclusifs que les pays sont en droit de conserver : déterminer les zones géographiques qui peuvent faire l'objet d'exploration, de développement et d'exploitation de ses ressources énergétiques, déterminer le rythme auquel ces ressources sont réduites ou exploitées, arrêter et bénéficier des taxes, royalties et tout autre paiement liés à ces explorations et exploitations, réglementer les aspects environnementaux et sanitaires de ces exploitations, pouvoir participer à des projets d'exploitation et d'exploration, entre autres, à travers des participations directes du gouvernement ou au travers des entreprises d'État [510].

Cette proposition semble indiquer que les négociateurs de l'Accord sur le commerce des services entendent aller très loin dans la remise en cause des prérogatives des États en matière d'énergie pour laisser la place aux multinationales du secteur. Celles-ci ne cachent d'ailleurs plus leur volonté de se débarrasser de toutes les contraintes environnementales et réglementaires imposées par les États, qui font obstacle, expliquent-elles, au développement et à l'exploitation des ressources énergétiques et minières. L'un des objectifs principaux de cet accord semble être de transférer le pouvoir en termes de politique énergétique et climatique des citoyens qui misent sur leurs gouvernements pour créer des économies justes et durables aux multinationales, afin de restreindre la capacité des gouvernements à réguler les marchés de l'énergie et les entreprises du domaine. Le projet de traité semble en effet plus écrit pour des multinationales comme Bechtel, Halliburton, Schlumberger, Veolia ou Engie (ex-GDF-Suez) que pour des sociétés innovantes apportant des prestations de services dans les énergies renouvelables [350, 510].

C'est le même objectif de dérégulation à tout-va, de contestation de tout pouvoir étatique qui domine dans les négociations sur les transports routiers [510]. Dans l'esprit des négociateurs, rien ne doit faire obstacle au trafic de marchandises. Ainsi certains recommandent que « les parties doivent reconnaître le rôle essentiel des routes internationales pour le transport des biens périssables et que de tels transports ne peuvent être indûment reportés par des règles routières, en particulier celles restreignant les transports pendant certains jours ». Les interdictions de transports routiers le week-end en France, déjà largement mises à mal, deviendraient ainsi illégales, si le texte était adopté.

De même, toutes les dispositions pour limiter le transport routier, faire payer le transit international, imposer le ferroutage, comme en Suisse par exemple, seraient aussi considérées comme des entorses à la concurrence et jugées illégales. « Les parties doivent abolir et s'abstenir d'introduire le moindre obstacle administratif et technique qui pourrait constituer une restriction déguisée ou avoir des effets discriminatoires sur la liberté des services dans le transport international », est-il proposé. Impossible avec une telle clause d'avoir la moindre politique en vue de limiter ou d'encadrer le transport routier [376, 510].

Mais cela va plus loin encore. Le projet prévoit que les États ne pourraient pas poser de restriction sur les habilitations données aux chauffeurs. Il suggère même que ceux-ci renoncent à leur contrôle du territoire et délèguent l'attribution des visas à d'autres. Il propose ainsi que ce rôle soit confié à des associations de transporteurs, qui serviraient d'intermédiaires et se porteraient garantes dans l'attribution des visas pour leurs membres. Elles pourraient leur délivrer des visas annuels voire pluriannuels, en lieu et place des États [376, 510].

Les conséquences combinées des propositions de ce traité en discussion constitueraient d'importants obstacles pour n'importe quel État désireux d'investir et de gérer ses infrastructures nationales, de planifier leur développement ou de défendre des normes sociales et de santé dans l'industrie du transport elle-même, comme le dénonce la Fédération internationale des salariés du transports [484].

4.2.3 Accès aux soins

Une proposition, qui aurait été mise sur la table par le gouvernement turc, a été discutée en septembre 2014 par les États membres de l'UE, lors du 10e cycle de négociations sur l'Accord sur le commerce des services (ACS) organisé à Genève. Ce document [21] divulgué par l'*Associated Whistle-Blowing Press* début février 2015 propose une annexe sur les services de soins de santé dans le cadre de l'ACS qui promeut l'externalisation à l'étranger des services de soins de santé et leur privatisation, pour permettre aux patients de se déplacer plus facilement à l'étranger afin de bénéficier de services de santé.

Cette proposition postule qu'il existe « un incroyable potentiel inexploité en matière de mondialisation des services de soins de santé », résultant en grande partie du fait que les « services de soins de santé sont financés et fournis par l'État ou par des associations d'aide sociale, et qu'ils ne présentent, pour ainsi dire, aucun intérêt pour les concurrents étrangers, étant donné le manque d'opportunités pour développer des activités axées sur le marché ». Le document explique ensuite que le commerce des services de santé peut créer de nouvelles occasions d'affaires et présenter de nombreux avantages pour les partenaires commerciaux et générer des bénéfices pour les entreprises qui y investiraient.

Mais ce qui pourrait profiter aux multinationales de la santé et aux grandes compagnies d'assurance conduirait en fait à une augmentation des dépenses pour les États. Dans son analyse [308], Jane Kelsey, professeur de droit à l'Université d'Auckland en Nouvelle Zélande, explique que les ressources seront aspirées hors du système de santé national alors que la faiblesse des investissements publics est l'une des raisons venant justifier les traitements effectués à l'étranger, ce qui créera un véritable cercle vicieux. Elle ajoute que les réformes proposées accroîtraient les pressions vers un système de santé à plusieurs vitesses et la mise en place de comptes de santé individuels ou de bons de santé qui

placeraient les patients et les gouvernements dans l'incertitude face à des coûts additionnels pour les suivis médicaux après retour des patients chez eux.

« Cette proposition conduirait à une hausse des coûts des soins de santé dans les pays en développement et entraînerait une baisse de la qualité dans les pays développés en Europe, en Amérique du Nord, en Australie, comme ailleurs », explique Odile Frank [236, 291], responsable des services de santé de l'Internationale des Services Publics (ISP). Elle précise qu'une telle proposition viendrait non seulement accroître les coûts pour les gouvernements, mais également les primes des assurances santé.

En parallèle, le renforcement des règles de propriété intellectuelle renforcera et étendra le monopole des brevets, ce qui limitera l'accès à des médicaments nécessaires à des populations vulnérables. Les entreprises pharmaceutiques européennes sont déjà parvenues à extorquer au Canada, via le traité euro-canadien, de retarder de deux ans l'entrée de médicaments génériques sur le marché pour prolonger les royalties des compagnies européennes du médicament sur certaines molécules. Le système de règlement des différends des multinationales envers les États (que nous analysons au § 5) aura un impact négatif sur les réglementations visant à améliorer l'accès aux soins et à réduire la consommation de tabac ou d'alcool et les maladies liées à l'alimentation. Et plus généralement l'impact des traités de libre-échange sur la santé dépend d'abord de leurs effets redistributifs : une réduction des inégalités de revenu au profit des plus pauvres est en effet une condition nécessaire de toute amélioration de la santé [167, 399, 458].

Le traité transpacifique intègre aussi ce genre de dispositions qui affaiblissent les systèmes de santé publics au bénéfice des multinationales du domaine [411].

a

4.2.4 Droit du travail, droit social

Le Canada a proposé d'inclure dans l'Accord euro-canadien des références aux droits du travail, dont ceux promus par l'Organisation internationale du travail (OIT), en l'assortissant de mécanismes de plaintes et de sanctions financières ou d'amendes en cas de violation. Mais la Commission européenne et les États membres de l'UE ont refusé d'inclure cette approche dans le texte final [12]. Le traité se contente de réaffirmer le respect des principes et droits fondamentaux au travail qui sont obligatoires pour tout membre de l'OIT, qu'il ait ou non ratifié les conventions de l'OIT [b].

Pourquoi cette proposition du Canada ? Parce que les efforts de réglementation du droit du travail – la définition des normes du travail – sont fournis depuis près d'un siècle dans le cadre de l'OIT, pour protéger les droits fondamentaux et l'intérêt général, l'OIT considérant notamment que le travail n'est pas une marchandise.

---

[a] www.sud-travail-affaires-sociales.org/IMG/jpg/GUIDE_JOB_ETE_fede-2.jpg

[b] Article 23.3-1 du traité euro-canadien

Créée après la première guerre mondiale, en 1919, l'Organisation internationale du travail devient en 1946 une institution spécialisée du système des Nations Unies. Sa structure est tripartite, ses membres étant des représentants des gouvernements, des employeurs et des salariés. Elle propose notamment des normes fondamentales qui visent à protéger les travailleurs, ratifiées ensuite par ses États membres. Ainsi les pays membres de l'Union européenne ont tous ratifié les huit normes fondamentales de l'OIT [a], la plupart des quatre autres conventions prioritaires dites de gouvernance [b], et environ la moitié des 177 autres conventions dites techniques de l'OIT [c]. Le Canada a ratifié six normes fondamentales, deux normes de gouvernance et quatorze conventions techniques. De leur côté, les États-Unis n'ont ratifié que deux des huit normes fondamentales [d], une seule des quatre conventions prioritaires et onze seulement des conventions techniques [364]. L'histoire suggérant que l'« harmonisation » à laquelle conduisent les traités de libre-échange tend à se faire sur la base du plus petit dénominateur commun, les salariés europuniens peuvent donc craindre une érosion des droits dont ils bénéficient actuellement.

Les traités de libre-échange éliminent de fait le cadre de l'OIT : les normes du travail seraient définies alors par des accords commerciaux et plus par l'OIT, renversant un siècle d'efforts de réglementation comme le note la CGT [102]. Cecilia Malmström elle-même, la Commissaire européenne chargée du commerce, a reconnu lors d'une conférence à Bruxelles en novembre 2015 que les articles du traité euro-étasunien protégeant le droit social seront sans effet en l'absence de dispositions d'application, ce qui est le cas actuellement [98].

De son côté, l'Accord sur le commerce des services (ACS) prend des engagements quant au déplacement de personnes physiques d'un pays signataire vers un autre dans le but de fournir un service. Selon une étude de l'Internationale des services publics [438], ces engagements permettent aux entreprises d'un pays d'envoyer provisoirement leurs employés – y compris les dirigeants, consultants, commerçants, infirmières, travailleurs de la construction, etc. – dans un autre pays dans le but de fournir un service. À moins de l'exclure expressément de la liste des engagements d'un pays, l'ACS (comme l'AGCS) interdirait donc tout examen des besoins économiques, notamment les études sur la situation du marché de l'emploi : dans la majorité des pays, avant l'embauche de travailleurs étrangers temporaires, un employeur potentiel est aujourd'hui contraint de prouver qu'il existe un manque de travailleurs locaux qualifiés. Mais en vertu des engagements de l'ACS, ce type d'examen des besoins économiques serait interdit.

Les traités commerciaux comme le traité euro-étasunien ou l'Accord sur le commerce des services considèrent donc les travailleurs migrants comme des marchandises – contrairement à l'OIT – et limitent la capacité des gouvernements à garantir leurs droits.

Le Comité européen des régions, institution consultative de l'Union, demande donc l'inclusion dans l'ACS d'un chapitre social qui établisse, sur la base des conventions pertinentes de l'OIT, des normes de protection dans le domaine social, notamment celui du travail [97].

---

[a] Convention n°87 sur la liberté syndicale et la protection du droit syndical, 1948 ;
Convention n°98 sur le droit d'organisation et de négociation collective, 1949 ;
Convention n°29 sur le travail forcé, 1930 ;
Convention n°105 sur l'abolition du travail forcé, 1957 ;
Convention n°138 sur l'âge minimum, 1973 ;
Convention n°182 sur les pires formes de travail des enfants, 1999 ;
Convention n°100 sur l'égalité de rémunération, 1951 ;
Convention n°111 concernant la discrimination (emploi et profession), 1958.

[b] Les États membres ont ratifié une moyenne de 3,6 de ces 4 conventions, et 3,8 conventions en moyenne pondérée par la population de chaque pays.

[c] Les États membres ont ratifié une moyenne de 70 conventions techniques, et 84,3 conventions techniques en moyenne pondérée par la population de chaque pays signataire.

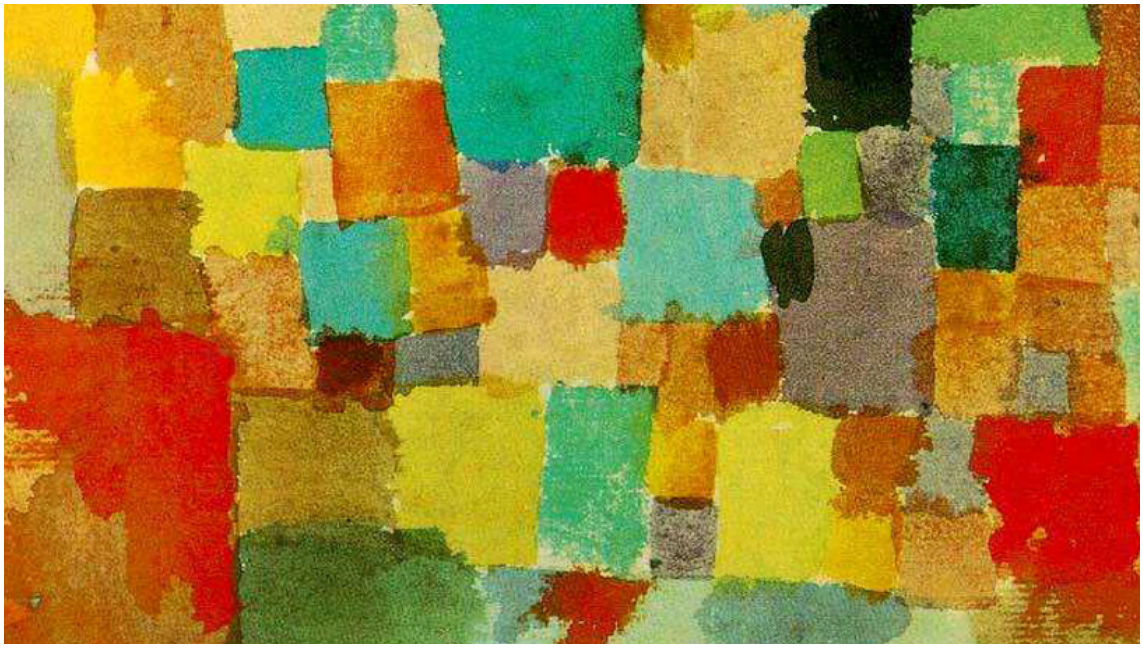
[d] Conventions n°105 (abolition du travail forcé) et 182 (les pires formes de travail des enfants).

Certains syndicalistes étasuniens mettent aussi en garde leurs homologues européens en précisant que les États-Unis sont, dans le cas du traité euro-étasunien, le partenaire à bas salaires, contrairement aux autres accords commerciaux que le pays a coutume de conclure : en effet, les salaires aux États-Unis sont en général inférieurs à ceux perçus dans la plupart des industries manufacturières européennes. Un tel accord une fois ratifié, les États-Unis deviendraient le " Mexique de l'Europe ", en raison des faibles salaires versés dans les États du Sud du pays [435]. De l'autre côté de l'Atlantique, le syndicat britannique GMB (plus de 620 000 membres), bien informé sur l'état des rapports sociaux aux États-Unis, considère que le traité euro-étasunien représente un risque très réel que les droits sociaux et à l'emploi difficilement gagnés en Europe soient rabaissés au niveau souvent très inférieur des droits sociaux étasuniens [280 p. 26].

Les représentants des salariés étasuniens reconnaissent que le droit du travail de l'UE est plus avancé que son homologue étasunien et qu'en conséquence les travailleurs étasuniens n'ont pas à redouter, du point de vue de leurs acquis sociaux, la concurrence europunienne. Aussi, la grande centrale syndicale américaine AFL-CIO s'est-elle prononcée en faveur du lancement de la négociation du traité euro-étasunien [158]. Mais ils craignent des pertes d'emplois par la disparition des règles de préférence nationale pour les commandes publiques dont ils bénéficient actuellement (cf. § 2.2.2) [500].

Du côté du traité transpacifique récemment paraphé, les normes de l'OIT sont tout aussi ignorées [412].

« Ce que nous ne voulons pas, c'est que le capitalisme international aille chercher la main-d'œuvre sur les marchés où elle est la plus avilie, humiliée, dépréciée, pour la jeter sans contrôle et sans réglementation sur le marché français et pour amener partout dans le monde les salaires au niveau des pays où ils sont le plus bas. » Ce que Jean Jaurès redoutait lors de cette déclaration devant la Chambre des députés le 17 février 1894 est donc toujours d'actualité [235].


a

4.2.5 Culture

Pour porter un jugement sur la place que les traités de liberté des affaires assignent aux biens et services culturels, il faut partir de deux textes de l'UNESCO. Le premier texte est la Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles de 1982 [476] qui affirme notamment en son paragraphe 7 que « la communauté internationale considère de son devoir de veiller à préserver et à défendre l'identité culturelle de chaque peuple ». Le second texte est la Convention sur la protection et la promotion de

[a] Paul Klee, *Südliche Gärten* (Jardins du sud), 1919, détail, Metropolitan Museum of Art, New York

la diversité des expressions culturelles de 2005 [477] ratifiée par tous les États membres de l'Union européenne et par le Canada, mais pas par les États-Unis, et à laquelle l'Union elle-même a adhéré le 18 décembre 2006. Son article 2-4 énonce que « la coopération et la solidarité internationales devraient permettre à tous les pays […] de créer et renforcer les moyens nécessaires à leur expression culturelle, y compris leurs industries culturelles […] aux niveaux local, national et international ». « Les Parties réaffirment […] leur droit souverain de formuler et mettre en œuvre leurs politiques culturelles et d'adopter des mesures pour protéger et promouvoir la diversité des expressions culturelles » [a], par le biais, entre autres, de subventions publiques, d'institutions publiques et de mesures destinées à favoriser la diversité des médias [b].

Parmi les traités importants pouvant s'imposer aux États membres de l'UE, on ne peut que juger le traitement fait aux biens et services culturels selon le traité euro-canadien qui est le seul connu. Il saute aux yeux que ce dernier ne garde que des résidus de la conception qui anime la Convention de 2005, c'est-à-dire de l'idée que la communauté des nations se développe dans la mesure où chacune d'entre elles pilote son épanouissement culturel de façon autonome et entre en échange avec les autres, et de l'idée que l'économie culturelle est censée contribuer à la création et au renforcement des expressions culturelles des nations et des groupes. Le traité n'aurait pu sauvegarder cette conception qu'en excluant globalement la culture de ses dispositions, ce qui n'est pas le cas. Monika Grütters, ministre déléguée à la culture et aux médias du gouvernement allemand, l'exigeait d'ailleurs [263].

Le renforcement des règles de propriété intellectuelle limitera l'accès au matériel éducatif et à la connaissance scientifique, ainsi que la libre expression et la libre création selon quarante-sept organisations européennes et internationales [115]. Et c'est aux multinationales et non aux États que, sous la dénomination d'« investisseurs », le traité euro-canadien confie la fonction de pilotage des activités culturelles au niveau des États membres de l'Union européenne. C'est pourquoi il n'est pas excessif de dire que le traité tend à s'opposer à la conception de l'UNESCO telle qu'elle est formulée dans la Déclaration de Mexico et la Convention de 2005.

D'ailleurs, la Commission européenne ne semble pas connaître la convention de l'UNESCO : elle estime par exemple, dans un document sur le traité euro-étasunien et la culture, que l'imprimerie et l'édition, sur lesquelles repose pourtant l'épanouissement de la littérature européenne, sont classées dans la catégorie des "services commerciaux" et non comme faisant partie du "secteur culturel" [197]. À moins que le Commission connaisse fort bien cette convention, mais s'assoie dessus...

Pour le Conseil européen des associations de traducteurs littéraires, représentant quelque dix mille traducteurs littéraires de vingt-neuf pays européens, c'est une menace pour l'édition et la littérature européennes, car le traité euro-étasunien ne tolérera les dispositifs de promotion et de protection de la culture que dans la mesure où ils seront non discriminatoires. Les subventions au secteur du livre, mais également les politiques de prix unique du livre ou de droit de prêt pourraient donc être remises en cause [88].

Seul l'audiovisuel est exclu du traité euro-étasunien, du traité euro-canadien et de l'Accord sur le commerce des services ; mais, comme nous l'avons vu au § 2.2.4, cette exclusion risque bien de se réduire comme une peau de chagrin en l'absence de définition précise de l'audiovisuel.

4.2.6 Privilégier les productions locales

Le traité euro-étasunien comme le traité euro-canadien comportent des dispositions interdisant aux collectivités publiques de privilégier l'approvisionnement local dans leurs appels d'offres [c]. Le Groupe de travail de haut niveau ayant préparé le mandat du traité euro-étasunien proposait même en

[a] Article 5-1

[b] Article 6-2-d, f et h

[c] Cf. par exemple les articles 8.5-1-b et c du traité euro-canadien

février 2013 d'éliminer « les mesures visant à […] stimuler les industries et services nationaux ou la propriété intellectuelle nationale » au détriment de leurs homologues étrangers [277] : plus question d'encourager les entreprises locales ou de les promouvoir par exemple…

Côté Canada, des villes comme Toronto qui promeuvent les filières courtes pour approvisionner les cantines des écoles et des universités sont directement concernées [104].

Côté UE, en raison de réglementations conformes au Traité de Lisbonne pour qui la concurrence doit être « libre et non faussée », le code des marchés publics français [a] interdit comme critère de choix la proximité ou le recours à des entreprises locales, mais permet de prendre en compte des objectifs d'environnement ou de développement durable [b]. Pour des collectivités locales europuniennes, favoriser des entreprises ou producteurs locaux paraît donc très problématique, mais ne dépend que du Traité de Lisbonne et de son interprétation, qui peuvent être modifiés.

Un traité comme le traité euro-étasunien ou le traité euro-canadien étant supérieur en droit au Traité de Lisbonne, et surtout étant impossible à modifier – sauf à obtenir l'unanimité des signataires (cf. § 7.2) – favoriser les productions locales serait donc définitivement impossible dans l'Union européenne.

Les conseils régionaux et municipaux ne pourront plus exiger un approvisionnement local dans les appels d'offres, sauf dans des quantités relativement faibles. Comment s'appliqueront ces règles ? Elles entreront en vigueur dans le traité euro-canadien par exemple pour les appels d'offre à partir d'un certain seuil. Or, ce seuil est particulièrement bas : au-delà d'un contrat de matériel ou de service d'environ 250 000 euros, elles devront ouvrir leur appel d'offre aux entreprises canadiennes et européennes [c]. Et le traité euro-canadien ne permet pas de diviser les contrats en plus petites quantités pour contourner ces règles, car le traité s'applique à une famille de commandes par année, éventuellement composée de multiples sous lots [104]. Les entreprises europuniennes et canadiennes pourront contester des contrats si une municipalité privilégie un concurrent sur la base d'un contenu local.

Le traité remettrait ainsi en cause l'article 72 de la Constitution française qui donne aux collectivités locales le pouvoir de s'administrer librement et d'édicter des règlements.

De leur côté, les États-Unis proposent dans le cadre des négociations de l'Accord sur le commerce des services que tout service puisse être fourni directement par toute entreprise domiciliée dans l'un quelconque des pays ayant ratifié ce traité. Par exemple une entreprise étrangère pourrait analyser une radiographie faite en France et transmettre son analyse à un médecin exerçant en France. Il est clair que le patient n'aurait guère de moyen de se retourner contre l'analyste en cas d'erreur d'analyse : tant pis pour lui, mais c'est le prix à payer pour augmenter le chiffre d'affaire et le bénéfice des entreprises étrangères... Cette même proposition étasunienne veut interdire l'obligation de fournir un service ayant une part de service produit localement [309, 356].

---

[a] Article 6-IV

[b] Article 14

[c] Chapitre 19 Marchés publics - annexe EU Final Offer to Canada - annexe 2. Les seuils sont exprimés en DTS (droits de tirage spéciaux, *special drawing rights* ou *SDR* en anglais), la monnaie du Fonds monétaire international. La valeur du DTS est basée sur un panier de quatre grandes devises : le dollar étasunien, l'euro, la livre sterling et le yen. Ce seuil est de 200 000 DTS.

[a]

4.2.7 Appellations d'origine protégée et autres indications géographiques

L'Union européenne protège une multitude d'indications géographiques, dans le domaine des vins et spiritueux, de la production fromagère et fruitière, des pâtisseries, des produits issus de la viande (foie gras, confit...), en particulier en France, en Italie, en Grèce, en Espagne, mais également en Allemagne ou encore aux Pays-Bas. L'indication géographique donne à un produit sa réputation et augmente sa valeur commerciale. Ce sont donc des sujets de grande importance pour les producteurs agricoles et agroalimentaires europuniens et leurs fédérations comme pour les consommateurs.

Les Étasuniens souhaitent assouplir les règles d'utilisation de toute une liste d'indications géographiques de façon à pouvoir les utiliser pour des produits fabriqués outre-Atlantique, comme le champagne en Californie, la feta, la mozzarella... Concession inacceptable pour les Europuniens sur le papier, ce qui, d'après nos informations, empêcherait toute discussion concrète pour l'heure.

Récemment, lors d'un débat entre le secrétaire d'État américain à l'agriculture, Tom Visack, et le commissaire européen, Phil Hogan, ce dernier a clairement réaffirmé la détermination de Bruxelles à obtenir un niveau de protection maximale des indications géographiques europuniennes. À quoi Tom Visack répondit : « Tant que vous ne saurez pas me montrer Feta sur une carte, nous ne vous accorderons pas le monopole de l'usage de cette appellation ». En effet, pour un certain nombre d'appellations, la proposition étasunienne consiste très exactement à reconnaître à l'Union européenne l'usage de l'indication géographique accolée au lieu exact (pays ou région), mais de conserver le droit d'utiliser l'appellation générique. Par exemple, seule la Grèce pourrait commercialiser de la feta « de Grèce », mais n'aurait pas le monopole du nom « feta » ; des fromagers étasuniens pourraient ainsi en fabriquer et en commercialiser sans aucune autre précision.

Le concept d'appellation d'origine, essentiel pour les Europuniens pour pouvoir combattre ce qu'ils considèrent comme des contrefaçons étrangères, est en effet pratiquement ignoré aux États-Unis et au Canada. En France et, par extension, en Europe, l'indication géographique est fondée sur une propriété publique, l'État étant nu-propriétaire et les ayants droit – les acteurs d'une filière, qu'ils soient vignerons, producteurs de fromage ou de jambon – n'en sont que des usufruitiers. Les pays d'Amérique du Nord n'ont pas du tout cette conception. Seule la marque privée dont l'entreprise est propriétaire est reconnue et protégée. Le statut de propriété publique d'une AOP ou d'une IGP n'a donc aucun sens pour eux. Les Étasuniens s'en tiennent à l'idée d'un registre volontaire, sans valeur contraignante, et uniquement pour les vins et spiritueux [136, 158]. Quelle sera la décision finale ?

La France reconnaît actuellement 99 appellations d'origine protégée ou AOP dans le domaine alimentaire (hors vins et alcools) : 50 fromages et autres produits laitiers, 15 fruits et légumes, 14 olives et huiles d'olive, 12 viandes et charcuteries, et 8 autres productions. Cette dénomination protège un produit dont la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté. La Belgique en reconnaît 2, l'Espagne 105. Sont reconnues aussi de nombreuses indications (et non appellations) géographiques protégées ou IGP, qui protègent un produit dont la production, ou la transformation ou l'élaboration doit avoir lieu dans une aire géographique déterminée.

[a] www.gastronomiaycia.com/wp-content/uploads/2014/03/nuevas_dispo_dop_igp-680x443.jpg

Le traité euro-canadien abandonne la plupart d'entre elles [a] : 179 dénominations europuniennes seraient « sauvées » dont 42 dénominations françaises et 26 espagnoles. Cependant, la simple comptabilisation des AOP ou IGP reconnues dans le traité amène à surévaluer leur nombre, car une même appellation peut être reconnue sous différents noms dans le traité et donc compter pour plusieurs (ainsi l'AOP Cantal est aussi reconnue sous les noms de fourme de Cantal, petit Cantal et Cantalet). 11 des 42 appellations françaises reconnues dans le traité (six AOP et cinq IGP) ne sont que des déclinaisons d'autres appellations, ainsi que 3 des 26 appellations espagnoles reconnues.

Finalement 31 dénominations françaises, soit 24 appellations d'origine protégée sur 99 et 7 indications géographiques protégées sur plus d'une centaine sont reconnues dans le traité euro-canadien. En Belgique, aucune des trois AOP ou des onze IGP n'est reconnue. En Espagne, 19 AOP sur 105 sont reconnues, ainsi que 4 IGP sur un peu moins d'une centaine. On en trouvera la liste en Annexe 5.

Cela signifie que n'importe quelle producteur canadien ou europunien de produits laitiers pourra par exemple vendre au Canada du beurre quelconque sous le nom de « beurre d'Isigny » ou n'importe quel fromage sous le nom de « bleu des Causses », dénominations exclues des dénominations retenues par le traité.

En outre, pour certaines appellations protégées par le traité, la protection ne s'applique pas ou s'applique partiellement pour les producteurs canadiens déjà actifs sur le marché canadien au 18 octobre 2013, les restrictions d'appellation étant limitées aux nouveaux acteurs de la filière [b]. Cela concerne notamment le Munster français, les Gorgonzola, Fontina et Asiago italiens, et la Feta grecque. Cela concerne aussi le Jambon de Bayonne, le Beaufort, et les *Nürnberger Bratwürste* (saucisses à griller de Nuremberg), expressions toujours utilisables par les entreprises qui les utilisaient depuis cinq ans au moins, et encore utilisables pendant cinq ans seulement par les entreprises qui les utilisaient depuis moins de cinq ans.

Enfin, le chapitre du traité concernant l'origine des produits indique qu'un produit dont l'origine est reconnue par le traité peut être constitué de matières dont l'origine n'est pas reconnue... Par exemple, la définition de l'indication géographique « Scotch whisky » implique seulement que le whisky a été distillé en Écosse avec de l'eau d'Écosse, mais pas nécessairement avec des céréales écossaises ou même de l'UE. Il peut donc être produit à partir de maïs OGM importé des États-Unis ou d'Amérique du Sud [57]. Ainsi, les consommateurs ne pourront plus réellement se fier aux AOP encore existantes pour s'assurer de la qualité des produits.

Une telle réforme tuerait donc nombre de productions locales européennes dont la valeur repose sur leur origine certifiée [26]. Mais selon le précédent négociateur européen, K. de Gucht, l'acceptation par les États-Unis des indications géographiques pourrait servir de compensation à l'ouverture du marché européen du bœuf, du porc et des volailles aux exportations américaines [280 p. 46]. Ce donnant-donnant est confirmé par Christian Schmidt, le ministre allemand de l'agriculture, qui a déclaré début janvier 2015 au journal allemand Der Spiegel : « Si nous voulons profiter des avantages du libre-échange avec le gigantesque marché américain, nous ne pourrons plus protéger chaque type de saucisse et de fromage comme une spécialité » [162, 425]...

Dans le domaine des vins, les appellations et indications géographiques protégées représentent plus de 85 % des vins produits en France. L'Assemblée des régions européennes viticoles (AREV), qui fédère 70 régions viticoles européennes par le biais d'un représentant politique et d'un représentant de la profession, explique que les vins européens respectent les normes de l'Organisation internationale du vin (OIV) qui sont plus ambitieuses que les normes suivies par les États-Unis et qui risquent d'être sacrifiées dans la mesure où les États-Unis ont quitté l'OIV en 2001, précisément parce qu'ils n'ont pas souhaité se lier aux normes établies et observées par cette organisation internationale. En

[a] Annexe 20-A Partie A

[b] Article 20.21

novembre 2015, l'AREV a adopté une résolution appelant la Commission européenne à assurer la protection des appellations géographiques et des mentions traditionnelles, ainsi que le respect des normes et réglementations sanitaires, environnementales et culturelles [25, 457].

4.2.8 Finance et banques

Les négociateurs du traité euro-étasunien représentant l'Union européenne ont exigé une révision des normes prudentielles introduites par le président Barack Obama pour réglementer le secteur financier, ainsi qu'un moindre encadrement des activités bancaires, en échange d'un meilleur accès au marché de l'UE (faciliter l'installation de succursales et la prise de participations dans les établissements financiers, abaisser les limitations relatives aux produits et prestations, etc.) [500]. Leurs principales cibles : la règle Volcker, qui limite la capacité des banques commerciales à développer des activités spéculatives, les lois proposées par la Réserve fédérale s'appliquant aux banques étrangères, ainsi que la réglementation publique des assurances. Les négociateurs étasuniens, conseillés par des banquiers de Wall Street, ont même proposé d'ajouter au traité des règles contraires aux dispositions étasuniennes. Celles-ci visent à interdire les produits dérivés toxiques, à limiter la taille des banques dites « trop grandes pour faire faillite » (*too big to fail*), à mettre en vigueur une taxe sur les transactions financières et à réintroduire le principe de la loi Glass-Steagall. Cette loi votée par le Congrès américain en 1933 pour séparer les activités d'investissement des activités commerciales des banques fut abrogée en 1999 par l'administration du président William Clinton. Le projet des négociateurs et des banques est donc de limiter la réglementation des activités de ces dernières pour leur permettre de s'implanter à l'étranger : où est l'intérêt général ?

En parallèle, aussi incroyable que cela puisse paraître dans le sillage de la crise financière mondiale, l'Accord sur le commerce des services tente également de déréglementer davantage les marchés financiers. L'état des négociations sur les services financiers le montre [298] : la crise de 2008 n'a pas émoussé la volonté de dérèglementer encore davantage le secteur. Parmi les obstacles à éliminer : la limitation de la taille des institutions financières, les restrictions apportées aux activités bancaires, l'encadrement des transferts de fonds, les monopoles d'État, l'obligation de divulguer des opérations dans les paradis fiscaux ou le contrôle des mouvements transfrontaliers de capitaux spéculatifs...

De son côté, le traité euro-canadien [a] reconnaît les avantages fiscaux donnés par un paradis fiscal membre de l'Union européenne ou canadien [189]. Ainsi le Luxembourg (entre autres paradis fiscaux) n'a rien à craindre du traité et pourra continuer à accorder secrètement d'extraordinaires avantages fiscaux aux grandes multinationales comme révélé récemment [497].

4.2.9 Vie privée

Diverses entreprises américaines ont réclamé que le traité euro-étasunien facilite l'accès aux informations personnelles [500]. Ainsi la Coalition du commerce numérique (*Digital Trade Coalition*), qui regroupe des industriels de l'informatique et des hautes technologies, presse les négociateurs de lever les barrières empêchant les flux de données personnelles de s'épancher librement de l'Europe vers les États-Unis. « Le point de vue actuel de l'Union selon lequel les États-Unis ne fournissent pas une protection de la vie privée "adéquate" n'est pas raisonnable », s'impatientent les lobbyistes [499].

Les États-Unis considèrent que les « données commerciales » doivent être diffusables sans restriction. Or ils en ont une conception si large qu'elles intègrent des informations que nous considérons en Europe relever de la vie privée : pour eux la vie privée doit largement s'effacer devant les intérêts des multinationales.

Sur les droits de propriété intellectuelle, l'appétit des grands groupes apparaît aussi sans limite. Ainsi

[a] Article 28.7- 4.

pour les brevets détenus par les entreprises, les États-Unis proposent 95 ans de droits exclusifs et même 120 ans quand les travaux n'ont pas été publiés, selon WikiLeaks [506]. Ce qui, dans le domaine médical, signifierait la fin des médicaments génériques (la plupart des brevets sont actuellement valables vingt ans). Les ayatollahs du marché exigent aussi que le brevetage s'applique aux « méthodes de diagnostic […], de traitement et d'opérations chirurgicales ». Les techniques d'opération du cœur, par exemple, ou les protocoles novateurs pour le dépistage ou le traitement du cancer seraient donc soumis à paiement de droits par les utilisateurs ! À force de bataille, le cas des opérations chirurgicales semble avoir disparu du dernier texte connu [509]. Mais rien ne dit que les États-Unis en resteront là [73].

De son côté, le traité euro-canadien exporte le modèle europunien de réglementation sur la propriété intellectuelle. Alors que de nombreuses voix appellent à réviser ces réglementations pour les mettre en conformité avec le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels de l'ONU [372], l'UE fait tout l'inverse en exportant son modèle et en le rendant immuable, dans un traité international extrêmement difficile à réviser (cf. § 7.2) [12].

Les brevets logiciels ne sont pas autorisés dans l'UE après une longue bataille qui s'est terminée en 2005 par l'abandon d'un projet de directive européenne sur les brevets logiciels. Mais, via le mécanisme d'arbitrage dans les traités euro-canadien et euro-étasunien, les entreprises pourraient forcer la délivrance de brevets logiciels par les États membres comme l'explique l'Association pour une infrastructure informationnelle libre (*FFII*) [502].

Quant à l'Accord sur le commerce des services, les États-Unis proposent que les données – toutes les données, personnelles ou non – puissent être transférées sans limite d'un pays à un autre [309, 356]. La vie privée d'existerait donc plus.

Dans son avis sur ce dernier Accord, le Comité européen des régions demande en conséquence que les mesures relatives à la protection de la vie privée des personnes fassent l'objet d'une dérogation générale et inconditionnelle [97]. Dans une résolution sur cet accord de février 2016, le parlement européen demande de même à la Commission de protéger les données personnelles numériques [383].

a

4.3 Stimuler les investissements ou garantir les profits ?

Le projet de traité entre l'Union européenne et le Canada inclut une clause de « traitement juste et équitable » inscrite dans presque tous les traités d'investissements bilatéraux et multilatéraux. Selon cette clause, une société pétrolière ou gazière canadienne peut, par exemple, faire valoir qu'elle avait l'impression qu'un projet d'exploitation de pétrole ou de gaz de schiste obtiendrait le feu vert, étant donné les signaux favorables envoyés par les autorités au sein de l'UE. Et s'il ne l'obtient pas, considérer qu'elle est l'objet d'un traitement injuste et inéquitable, et réclamer en conséquence des compensations [498].

---

[a] www.slate.fr/sites/default/files/imagecache/1090x500/euro_8.jpg

Le traité prévoit également d'intégrer une disposition de « protection des investissements ». La section définissant les obligations de protection des investissements des parties au traité euro-canadien détaille la définition de l'expropriation directe ou indirecte [a], sachant que cela peut être défini par un faisceau d'indices multiples parmi lesquels le fait que les mesures ont un « effet sur la valeur économique de l'investissement » (point 2-a) ou qu'elles aient un impact sur les « attentes définies et raisonnables sous-tendant l'investissement » (point 2-b). Le texte permet donc aux entreprises europuniennes et canadiennes de fonder la rentabilité de leurs investissements sur une garantie de stabilité réglementaire ou normative, garantie du financement immédiat de leur projet et garantie des profits futurs.

Ce point est extrêmement important et il est nouveau [12]. Le caractère extraordinairement flou de la notion ouvre la porte aux interprétations favorables aux entreprises, et suspendra une épée de Damoclès sur toute décision publique : comment la puissance publique pourrait-elle effectivement garantir l'intangibilité des lois et des règlements applicables aux acteurs économiques privés ? Ce serait renoncer à toute réglementation touchant aux entreprises. C'est pourtant bien ce que suggère le texte du traité. De plus, seront attaquables les mesures « manifestement excessives », y compris celles prises « dans un but légitime de protection du bien-être public, par exemple en matière de santé, de sécurité et d'environnement », mais seulement dans « de rares cas » [b].

De son côté, le traité euro-étasunien accorde aussi à tout investisseur le droit de bénéficier d'un cadre réglementaire conforme à ses « prévisions » – il convient ici d'entendre que le gouvernement s'interdira de modifier sa politique une fois que l'investissement a eu lieu. Quant au droit d'obtenir une compensation en cas d'« expropriation indirecte », il permet aux investisseurs de réclamer un dédommagement suite à une réglementation ayant pour effet de réduire ou d'éliminer les perspectives de profits de la compagnie. En clair : vous n'avez encore rien investi, mais pour des raisons environnementales ou sanitaires on vous interdit de le faire, vous êtes alors en droit de réclamer des compensations pour les profits que vous ne ferez pas !

Ces mesures sont prises, est-il avancé, pour protéger et stimuler les investissements : le préambule du traité euro-canadien « reconnaît que la protection des investissements et des investisseurs stimule les affaires d'une manière mutuellement avantageuse ». De son côté, le mandat de négociation confié à la Commission européenne pour le traité euro-étasunien prévoit de négocier « des dispositions concernant la libéralisation et la protection des investissements » (article 22) pour notamment augmenter « l'attractivité de l'Europe en tant que destination d'investissements étrangers » (article 23). Cela vise à mettre les investisseurs étrangers à l'abri des modifications des politiques publiques. Ainsi, les investissements étrangers seraient d'autant plus importants et productifs que leur seraient assurés un cadre législatif et judiciaire favorable, continu et prévisible et une totale liberté de circulation.

Pourtant, de nombreuses études tendent à démontrer le contraire. L'idée selon laquelle plus un pays libéralise le secteur des investissements – notamment via la signature de traités d'investissement, plus il reçoit d'investissements directs étrangers est un mythe. Plusieurs études de la Banque mondiale [272] et de l'organe des Nations Unies chargé des questions de développement et de commerce international [112], la CNUCED, démontrent que l'introduction de dispositifs de libéralisation et de « protection des investissements » ne favorise pas l'accroissement ou le renforcement des flux d'investissements directs étrangers. Le développement des infrastructures, l'importance du marché intérieur ou le dynamisme du secteur productif local sont bien plus décisifs. La Chine et la Malaisie, pourtant connus pour être restrictifs dans l'accueil des investissements étrangers, en reçoivent beaucoup, alors qu'à l'inverse, bon nombre de pays d'Afrique, pourtant bien plus libéralisés, en reçoivent très peu [9, 465]. Le Brésil, qui n'est signataire d'aucun traité bilatéral d'investissement, n'en est pas moins le principal bénéficiaire des investissements étrangers en Amérique du Sud [86, 247].

---

[a] Annexe 8-A point 2.

[b] Annexe 8-A point 3.

L'Irlande a de même réussi à attirer énormément d'investissements étrangers sans jamais inclure de mécanisme de règlement des différends investisseur-État dans ses accords commerciaux. Xavier Carim, ambassadeur d'Afrique du Sud à l'OMC, a fait remarquer lors d'une conférence en décembre 2014 à Bruxelles, que, malgré le fait qu'elle ait mis un terme à tous les accords d'investissement, l'Afrique du Sud a enregistré une augmentation des flux d'investissements directs étrangers [46].

On doit aussi se demander si le commerce est bien facteur de richesses pour les nations, et donc s'il est utile au bien commun d'augmenter les échanges commerciaux. Quand on met en parallèle, pour chaque pays, d'une part ses importations et exportations rapportées à son produit intérieur brut, d'autre part son niveau de développement, on obtient des résultats étonnants : on voit Tableau 5 que les pays les plus pauvres sont plus intégrés au marché mondial que les grands pays occidentaux ; le Brésil est l'exception [57]. Pour arriver à ce résultat, il faut bien sûr comparer des pays de taille comparable, car un petit pays aura de par sa taille une tendance naturelle à commercer avec ses voisins, tandis qu'un grand pays pourra trouver facilement ses fournisseurs et ses clients en son sein : il suffit pour s'en convaincre de comparer le poids de l'import-export au sein de l'Union européenne, qui se monte à 41 % quand on intègre le commerce intra-UE, mais tombe à 17 % quand on l'exclut d'après les chiffres respectivement de la Banque mondiale [514], et de l'OMC [371].

Brésil	États-Unis	Japon	Union européenne	Chine	Russie	Inde	Afrique sub-saharienne
13,8 %	15,0 %	15,5 %	17,0 %	25,1 %	25,4 %	26,6 %	33,7 %

Tableau 5 : Échanges de biens et services rapportés au produit intérieur brut en 2013 par grande région : (exportations + importations) / 2 / PIB, selon les données de la Banque mondiale [514] et de l'OMC [371]. L'ensemble "Afrique sub-saharienne" inclut les échanges internes, mais ceux-ci sont très faibles : par exemple les imports-exports de la CEDEAO de et vers le reste de l'Afrique sub-saharienne se montent à 5,4 % [57].

[a]

4.4 Le forum de coopération en matière de réglementation

En tant qu'accord de déréglementation, le traité euro-canadien installe deux mécanismes qui institutionnaliseront les droits exceptionnels des multinationales, désormais appelées à co-écrire les règles les concernant et à déterminer le périmètre de l'intervention publique sans aucune validation

[a] Dessin de Mix & Remix - https://resistanceinventerre.files.wordpress.com/2014/02/100_5956.jpg?w=300&h=241

démocratique : le « tribunal » de règlement des différends entre investisseur et États que l'on abordera au § 5 et le Forum sur la coopération en matière de réglementation [a]. Par le biais de ce traité comme du traité avec les États-Unis ou de l'Accord sur le commerce des services, les multinationales jouiront donc d'un privilège, celui de se voir appliquer des procédures particulières en dehors du droit commun [12].

Ces nouveaux traités de libre-échange contribuent à un processus en vertu duquel toute différence règlementaire entre l'Union européenne, les États-Unis, le Canada et tous les autres pays parties du traité sur le commerce, qu'il s'agisse du droit du travail, des normes de protection de l'environnement, des règles de sécurité alimentaire ou du droit fiscal, peut être considérée comme un obstacle au commerce et supprimée. Les parties acceptent de partager les renseignements relatifs aux futurs règlements proposés ou envisagés, avant même de les avoir fait connaître à leurs propres parlements élus, afin de s'assurer qu'elles ne faussent pas les échanges commerciaux. Cela signifie qu'un pays peut apporter des modifications à un projet de loi avant qu'il n'ait été connu des élus ou du public. C'est déjà le cas au Canada où tout projet de règlement et tout projet de loi doivent être vérifiés par des experts du commerce pour garantir que le texte ne pourra pas entraîner de poursuites en vertu de l'ALENA, le traité de libre-échange nord-américain [42].

Coopération réglementaire dans le traité euro-canadien

Lorsque des réglementations différentes selon les pays visent à assurer un degré similaire de protection des consommateurs et des citoyens, il existe probablement un espace pour harmoniser et coordonner utilement, de façon transparente et démocratique, les procédures de construction des réglementations. Le principe de la coopération réglementaire est donc *a priori* louable (cf. § 4.1). Un des risques majeurs réside cependant dans l'absence de transparence et de démocratie, c'est-à-dire dans l'absence de clarté et de précision quant aux modalités de composition, de saisine, de décision et de contrôle de ce Forum sur la coopération en matière de réglementation qui est mis en place et qui a la responsabilité d'organiser ce dialogue institutionnel entre les deux signataires. Pourtant ce Forum aura toute compétence pour consulter en toute opacité les « entités privées », c'est-à-dire les lobbies de toutes sortes tout au long du processus [b].

Il sera supervisé par deux hauts fonctionnaires issus de chacun des signataires, qui auront toute latitude pour inviter à leur convenance les « parties intéressées » aux questions traitées. Ce sera donc un comité officiel composé « d'experts » avec des groupes de travail sectoriels, non contrôlés par les citoyens ou leurs représentants, chargés de manière permanente d'analyser les législations actuelles et futures à l'aune de leur impact sur les affaires, c'est-à-dire sur les profits des entreprises, et ce avant même que les élus ne soient consultés et à l'abri de tout débat public. Il pourra promouvoir des initiatives de réglementation, ou s'opposer à des projets jugés défavorables aux entreprises. Il ne sera soumis à aucune obligation d'impartialité et de consultation égalitaire de tous les acteurs concernés, et tout d'abord des tout premiers concernés, les citoyens.

L'objectif du traité étant d'augmenter les investissements et les échanges commerciaux, au vu des gains pour la société si faibles voire nettement négatifs, il est à craindre que, hors les fonctionnaires, seules les multinationales auront la motivation et les moyens de participer à ce Forum réglementaire. Leur motivation sera bien sûr de réduire leurs coûts, c'est-à-dire de réduire les coûts privés des réglementations. Ce sera aussi sans doute l'objectif des participants gouvernementaux : Marija Bartl et Elaine Fahey (Faculté de droit d'Amsterdam) ont montré que, dans le cadre de négociations commerciales internationales, la priorité est de fait donnée au commerce, les autres considérations sociales, environnementales ou autres devenant secondaires [45, 359]. L'objectif des participants à ce Forum – représentants de multinationales comme des gouvernements – sera donc d'augmenter les échanges commerciaux en diminuant autant que faire se peut le coût des réglementations pour les

---

[a] Article 21.6.

[b] Article 21.8 du traité euro-canadien : Consultations avec des entités privées.

multinationales. Les longues consultations des industriels prévues au sein de ce Forum allongeront en outre d'autant les délais d'adoption des réglementations.

Ce Forum adoptera son propre cahier des charges et sa propre feuille de route, et sera responsable devant un Comité du commerce des marchandises [a] (organisme de supervision de la mise en œuvre du traité), en somme des fonctionnaires de la Direction générale du commerce de la Commission européenne et du Ministère canadien du commerce.

Toute nouvelle réglementation devra lui être soumise au préalable, et il pourra décider de son devenir ; tout projet de réglementation que les entreprises du secteur n'approuveraient pas risquerait bien d'être abandonné. Les associations citoyennes et les instances élues compétentes sur les matières concernées dans les pays de l'Union européenne et au Canada n'interviendront au mieux qu'en bout de course, sans avoir pu se prononcer sur les éléments détaillés du dossier, quand elles sont pourtant les seules légitimes à déterminer, et assurer, l'intérêt général.

Nous avons donc là un problème démocratique fondamental, que Monique Goyens, directrice de l'Organisation européenne des consommateurs (BEUC), décrit comme une « institutionnalisation surréaliste du lobbying » [258].

Cela a amené l'Assemblée nationale à demander dans une résolution du 23 novembre 2014 « que soient définies avec précision les modalités de composition, de saisine, de décision et de contrôle du processus de coopération réglementaire » [27].

b

Coopération réglementaire dans le traité euro-étasunien

Voyons maintenant ce qu'il en est pour le traité euro-étasunien. Le mandat de la Commission européenne pour négocier ce traité vise quant à lui la « transparence des procédures » (articles 24 et 40). Par transparence, on entend non seulement la publication des législations et réglementations relatives au commerce et à l'investissement des biens et services (ce qui touche à peu près à tout), mais aussi l'obligation de consulter les fournisseurs et investisseurs de biens et de services sur toute norme émergente avant même d'être soumise aux procédures législatives, hors de toute surveillance démocratique. Ce qui revient là encore à subordonner la définition de normes d'intérêt général aux intérêts particuliers du secteur privé, grâce au pouvoir exorbitant de passer en amont, selon le crible de la lettre et de l'esprit du traité, tout projet législatif ou réglementaire, voire les réglementations déjà existantes.

L'article 43 du mandat prévoit d'ailleurs que « l'accord mettra en place une structure institutionnelle permettant d'assurer un suivi efficace des engagements découlant de l'accord, ainsi que de favoriser la réalisation progressive de la compatibilité entre les régimes de réglementation. » Cela ressemble beaucoup au Forum sur la coopération en matière de réglementation du traité euro-canadien...

Suite aux propositions conjointes de BusinessEurope et de la Chambre de commerce des États-Unis

---

[a] Article 21.7-5. Comité défini aux articles 2.13 et 26.2-1-a.

[b] http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1914

(*U.S. Chamber of Commerce*) [485], M. De Gucht a d'ailleurs recommandé le 10 octobre 2013 lors d'un discours à Prague que le traité euro-étasunien prévoie la création d'un « conseil de coopération réglementaire » pour promouvoir la « compatibilité réglementaire » sur la base d'une évaluation « étayée par les contributions appropriées des parties prenantes concernées » [401]. Entendre : les entreprises principalement...

Dans ses propositions initiales publiées en mai 2015, la Commission européenne propose donc la création d'un « organe de coopération réglementaire » [204]. Cet organe de coopération réglementaire, qui se réunira à intervalles réguliers, se composera de hauts fonctionnaires des instances de réglementation et du commerce international, au niveau national et de l'UE. Il présentera chaque année un programme de réglementation et aura carte blanche pour désigner des « groupes de travail sectoriels » et leur déléguer certaines tâches. Le tout fait furieusement penser au processus de mise au point du mandat de la Commission qui a vu à l'œuvre ces groupes de travail, issus à plus de 90 % du monde des affaires et de la finance (cf. § 7.1.1) [90]. Cet organe a pour objectif de promouvoir la compatibilité réglementaire à travers la reconnaissance mutuelle des normes, leur harmonisation et leur simplification. Il devra être informé de tout projet de règlement ou directive européenne ainsi que des actes non législatifs délégués à la Commission européenne ou des actes d'exécution de la Commission, et ceci au moins un an à l'avance. Cette information devra comporter une étude d'impact du projet sur le commerce international et les investissements des multinationales. Il pourra s'intéresser aussi aux lois et règlements au niveau national. Cet organe considérera aussi toute initiative en vue d'une coopération règlementaire provenant aussi bien des parties (l'UE de ce côté-ci de l'Atlantique) que de toute partie prenante intéressée : là encore, c'est la porte grande ouverte aux multinationales. Les relations de cet Organe avec le législateur semble se limiter à informer le législateur des avis de l'Organe de coopération et des parties au traité. Il reste que les entreprises seraient ainsi reconnues comme co-législateurs.

Cet Organe de coopération réglementaire serait une extension de l'actuel Forum de coopération de haut niveau en matière de réglementation, en lui adjoignant des hauts fonctionnaires des instances de réglementation. Lancé en 2005, ce Forum de coopération de haut niveau est composé notamment de représentants des multinationales, avec au premier plan le Conseil commercial transatlantique (*Transatlantic Business Council* ou TBC : cf. § 7.1.1) qui en est membre à part entière. Ce dernier représente plus de 70 multinationales de l'industrie et des services ayant leur siège social aux États-Unis ou en Europe [49]. La coopération réglementaire transatlantique est bien un outil de lobbying conduit par les grandes entreprises avec l'aval des États.

L'histoire de la coopération réglementaire nous aide en effet à comprendre la situation actuelle En 1998, lorsque la coopération réglementaire a véritablement pris son essor, les deux parties en présence ont déclaré qu'elles n'avaient pas l'intention de revoir à la baisse les normes et les niveaux de protection. Malgré ces promesses solennelles, on ne compte plus les cas où la coopération réglementaire s'est traduite par un nivellement des normes par le bas [268] :

- La Cour de justice de l'Union européenne a invalidé en octobre 2015 l'accord de 2000, dit *Safe Harbour*, qui avait vu le jour dans le cadre de la coopération réglementaire et qui aidait les entreprises à contourner la législation relative à la protection des données. La Cour a estimé que cet accord ne respectait pas le droit des citoyens à la confidentialité de leurs données.
- En 2004, de grandes institutions financières étasuniennes sont parvenues à sceller un accord qui leur permettait de travailler dans l'Union européenne sous la surveillance des autorités de contrôle étasuniennes. Lorsque la crise financière a atteint son point culminant en 2008, on a découvert que les autorités financières des États-Unis et de l'UE n'avaient pas la moindre idée des actifs que le géant étasunien AIG possédait. L'écroulement de cette entreprise a provoqué un des drames majeurs de la crise et AIG a dû être secouru à hauteur de 186 milliards de dollars.
- Une proposition europunienne de réglementation des déchets chimiques issus d'équipements électroniques a été édulcorée en 2002. En l'occurrence, on peut estimer que le principe de

précaution a été écarté, la version finale de la proposition empêchant tout État membre d'interdire une substance, même si elle est identifiée comme dangereuse. La réglementation a été préparée pour l'essentiel avant même que des responsables politiques ne soient impliqués, sans aucun examen public, entre les fonctionnaires de la Commission et les représentants de l'industrie.

- Une proposition destinée à accélérer l'adoption d'une législation sur les substances nuisibles pour la couche d'ozone a été écartée en 2000. Dans la même veine, l'interdiction de l'UE de tester des produits cosmétiques sur des animaux, qui était prête à être adoptée en 1993, a été repoussée pendant quinze ans à cause de la coopération réglementaire.
- La politique de l'Union européenne en matière de climat a aussi été prise pour cible. La proposition europunienne de 2013 visant à obliger les compagnies aériennes à payer pour leurs émissions a été immédiatement attaquée et stoppée nette par ces compagnies, soutenues par les États-Unis. Bien que l'idée d'attribuer un prix au carbone n'ait jamais été la panacée, cette affaire montre clairement que la coopération réglementaire peut aussi nuire aux politiques climatiques.

Cela n'empêche pas la Commission européenne d'affirmer dans son argumentaire : « Les normes de l'UE et des États-Unis vont-elles être harmonisées ? Non, l'harmonisation n'est pas à l'ordre du jour » [131]. De son côté le gouvernement français, par les voix du ministre des Affaires étrangères et du secrétaire d'État au Commerce extérieur, affirme que sera préservée dans le traité euro-étasunien « l'autonomie normative » de l'Union européenne [218, 262].

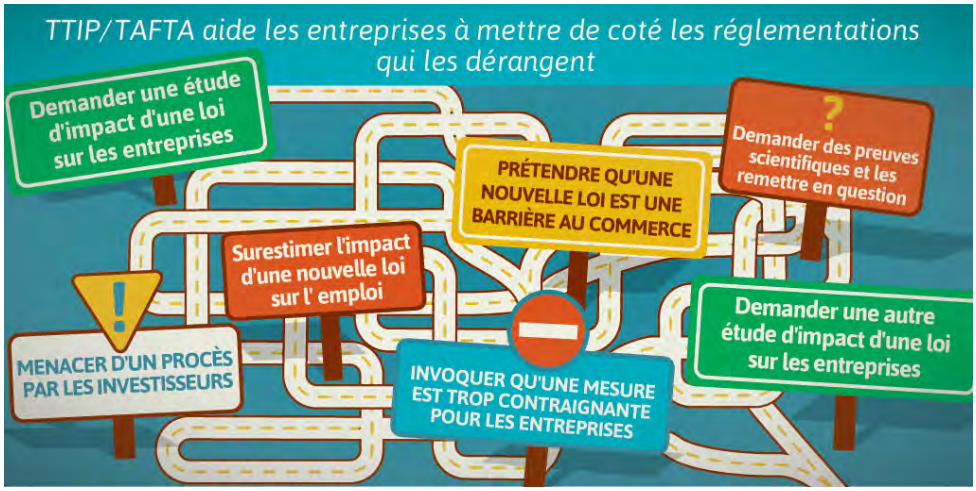
Vis-à-vis des citoyens, cet Organe n'aurait pour obligation, d'après la proposition initiale de la Commission européenne [204], que de publier une fois par an un programme de coopération réglementaire résumant ses actions et ses projets et d'organiser une réunion par an ouverte aux « parties prenantes » représentant de manière équilibrée le monde des affaires, les consommateurs, la santé publique, les syndicats et les groupes environnementaux.

Nous aurons donc un mécanisme en tout point équivalent à celui prévu pour le traité euro-canadien : un organisme non élu, composé à 90 % de représentants des multinationales, investi du pouvoir législatif de définir des réglementations concernant la protection des consommateurs, la santé publique, la sauvegarde de l'environnement, le droit du travail, les retraites et bien d'autres enjeux décisifs. Cela revient à privatiser le droit d'initiative en matière réglementaire et législative et à privatiser l'expertise du gouvernement et du parlement en la matière : les élus ne pourront plus que se prononcer en fin de chaîne, sans avoir accès au et sans avoir pu peser sur le processus de mise au point des règlements et normes. C'est une véritable privatisation des services techniques de l'État, au bénéfice bien évidemment des participants à ces Conseils de coopération en matière de réglementation, c'est-à-dire des multinationales. C'est bien une tentative d'institutionnalisation du lobbying.

Le problème fondamental d'une telle approche est qu'elle ne considère les réglementations que sous l'angle de leur caractère contraignant ou limitant pour le commerce, alors que les normes et réglementations sont le résultat de débats sociétaux et parlementaires aux enjeux bien plus larges. Ainsi, loin d'une simple discussion technique comme l'affirme la Commission européenne, le risque est bien que les discussions de coopération réglementaire suivent la même logique que les tribunaux d'arbitrage : une loi mauvaise pour le commerce sera une mauvaise loi ! La coopération réglementaire pourrait ainsi devenir un cimetière de réglementations d'intérêt public.

De plus, d'après le rapport d'Alberto Alemanno, professeur de droit européen à la Faculté Jean Monnet de Paris et à HEC, à l'attention du parlement européen [15], « contrairement à tous les mécanismes de réglementation internationaux antérieurs », le traité euro-étasunien revêtira grâce au Conseil de coopération réglementaire « les traits d'un "accord vivant", qui permettra de découvrir de nouveaux domaines de coopération sans qu'il soit besoin de rouvrir l'accord international initial ou de modifier les cadres institutionnels respectifs. » Ceci correspond tout à fait à ce qu'écrit la Commission européenne dans une "position initiale" de juillet 2013 [124] : il est prévu « une procédure rationalisée

pour modifier les annexes sectorielles du TTIP [c'est-à-dire le traité euro-étasunien] ou en ajouter de nouvelles, grâce à un mécanisme simplifié n'impliquant pas de procédures de ratification internes. » Et Alberto Alemanno précise que cette mise à jour automatique d'un traité international peut contourner la procédure d'adoption des accords internationaux, qui prévoit généralement la signature et la ratification de nouveaux textes. Dans l'UE, ce contournement est prévu par l'article 218, paragraphe 7, du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne [a].



Comment le traité euro-étasunien aide les entreprises à mettre de côté les réglementations qui les dérangent [b]

Ceci signifie tout simplement que le traité euro-étasunien, une fois ratifié, pourra être modifié sans que ces modifications fassent l'objet d'une ratification, par le biais de ce Conseil de coopération réglementaire qui pourra de lui-même modifier les annexes du traité. Or les annexes – comme c'est le cas du traité euro-canadien – forment une très grande part de ce genre de traité.

Cet article 218 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne issu du Traité de Lisbonne de 2008 était déjà présent, à l'identique, dans le traité constitutionnel européen de 2004 (article III-325/7), où il a été apparemment introduit par rapport au Traité de Nice antérieur [346 p. 130]. La Commission européenne et les dirigeants europuniens font preuve comme on le voit de constance et de prévoyance... Cet article est particulièrement antidémocratique, puisqu'il permet à un organe non élu de modifier un traité qui, dans la hiérarchie du droit, est supérieur aux constitutions et bien sûr aux directives européennes et lois nationales.

Les milieux favorables à l'approche néolibérale insistent sur « l'enjeu essentiel », « le principal levier de la croissance économique de l'UE et des États-Unis » que serait la convergence des réglementations [219, 220], argument totalement gratuit en l'absence du moindre début de preuve. Il semble même que l'impact global de cette convergence réglementaire – l'élimination des barrières non tarifaires – soit largement négatif quand on prend en compte les avantages positifs des réglementations qui seraient fortement réduits comme nous le montrons au § 6.2.5. Si l'enjeu est effectivement majeur, ce n'est pas pour la croissance et encore moins pour le bien-être des hommes et des femmes, mais pour le pouvoir et les profits des multinationales et de leurs actionnaires.

D'après le Financial Times, les entreprises étasuniennes arguent que le traité euro-étasunien devrait

---

[a] Article 218-7, du TFUE : « Par dérogation aux dispositions des paragraphes 5, 6 et 9, le Conseil peut, lors de la conclusion d'un accord, habiliter le négociateur à approuver, au nom de l'Union, les modifications de l'accord lorsque celui-ci prévoit que ces modifications doivent être adoptées selon une procédure simplifiée ou par une instance créée par ledit accord ; Le Conseil peut assortir cette habilitation de conditions spécifiques. »

[b] http://aitec.reseau-ipam.org/IMG/pdf/ttip_and_climate_fr.pdf

servir à « réformer la manière dont sont rédigées les réglementations commerciales dans l'Union européenne ». Elles veulent donner aux entreprises étasuniennes la possibilité d'influencer les décideurs europuniens au même titre que les entreprises de l'Union, « afin de permettre aux groupes industriels [étasuniens] d'y participer plus pleinement en amont ». Les Étasuniens « se plaignent d'être trop souvent tenus à l'écart du processus de réglementation en Europe. […] Le système européen repose sur des consultations à huis clos avec des groupes industriels locaux, et les entreprises étrangères ont du mal à faire entendre leurs préoccupations » [174, 247]. Les entreprises étasuniennes valident ce faisant, une fois de plus, le rôle essentiel des entreprises dans la mise au point des réglementations au sein de l'Union européenne, rôle qui est régulièrement dénoncé par les organisations citoyennes. Mais, alors que les citoyens cherchent à limiter ce rôle des intérêts particuliers – celui des multinationales, les multinationales étasuniennes veulent le généraliser. Dans des sociétés qui se veulent démocratiques, la légitimité est cependant clairement du côté des citoyens.

De plus, les entreprises des États-Unis auront le premier rôle : pour Thomas Porcher et Frédéric Farah, l'histoire du libre-échange prouve que celui qui a les plus grosses parts de marché impose généralement ses normes techniques au détriment de l'autre partie [404]. Or, en matière d'électronique par exemple, il y a six entreprises étasuniennes parmi les dix premières au monde, et aucune européenne. Dans l'informatique et les services financiers, les trois premières entreprises sont étasuniennes et dans les dix plus grosses marques mondiales, tous secteurs confondus, nous retrouvons huit entreprises étasuniennes et aucune société européenne… Logiquement, ce sont donc les entreprises européennes qui vont devoir s'aligner sur les normes étasuniennes. En conséquence, les réglementations et lois seront largement décidées par les multinationales et essentiellement par les multinationales étasuniennes.

Peter-Tobias Stoll, directeur de l'Institut de droit international et européen de l'Université de Göttingen en Allemagne, estime dans un rapport pour la Chambre du travail de Vienne que la coopération réglementaire limite le droit à réguler de l'Union européenne comme le droit aux normes de protection les plus élévées possibles. Ces exigences ne sont mentionnées dans les projets de traité avec le Canada ou les États-Unis qu'avec des limitations et des formulations vagues. Il en est de même du principe de précaution. La participation de la société civile à la coopération réglementaire n'est pas assurée. Enfin P.T. Stoll s'étonne que, bien que les traités touchent à des domaines de compétence nationale – y compris quant à la coopération réglementaire, seule l'Union européenne est directement impliquée dans les travaux de coopération réglementaire, mais pas les États membres en tant que tels, bien que légitimes à exercer leur pouvoir de manière indépendante [447].

Finalement, 158 organisations de la société civile europunienne dénoncent la coopération réglementaire au sein des négociations du traité euro-étasunien [117] : c'est « une menace pour la démocratie et une tentative de mettre les intérêts des grandes entreprises au dessus de la protection des citoyens, des travailleurs et de l'environnement. »

De son côté, le Comité européen des régions « s'oppose à la proposition de développer la coopération dans le domaine réglementaire, qui permettrait aux partenaires en matière de commerce et d'investissements de se voir accorder, au cours de la phase pré-législative ou de la procédure législative proprement dite de l'UE, des États membres et des collectivités territoriales, un droit d'expression privilégié, voire la possibilité de reporter la procédure législative en la matière en exigeant des analyses de l'impact de la législation sur le libre-échange » [96].

Coopération réglementaire dans l'Accord sur le commerce des services et le traité transpacifique

Le Comité européen des régions, dans son autre avis sur l'Accord sur le commerce des services, voté les 3 et 4 décembre 2015, mentionne la coopération réglementaire, ce qui laisse penser qu'un forum ad hoc est bien prévu dans ce traité. Il pose que la coopération réglementaire ne peut, à aucun niveau, freiner le processus d'élaboration des lois ou règlements [97].

Les projets d'annexes sur l'environnement, l'énergie, les transports, la transparence ou les réglementations intérieures révélées par WikiLeaks montrent que les entreprises étrangères auraient

le droit de faire des commentaires sur des projets de lois, règlements, procédures et décrets administratifs avant toute décision finale et que les autorités publiques pourraient être contraintes de répondre aux commentaires d'une entreprise, si celle-ci n'était pas d'accord avec la décision finale. Une procédure d'appel de cette décision est même envisagée. L'annexe sur les règlementations intérieures prévoit plus de vingt raisons que pourraient évoquer des entreprises étrangères pour remettre en cause des décisions politiques : des décisions qui seraient par exemple « plus lourdes que nécessaire », non « objectives » ou non « raisonnables ». Mais l'obligation de mener une étude d'impact sur l'environnement avant d'obtenir une licence pour installer un pipeline est-elle « plus lourde que nécessaire » ? L'obligation d'un pourcentage d'électricité renouvelable est-elle « objective » ? Une règlementation locale imposant des normes techniques améliorées pour réduire la pollution des centrales électriques situées près de quartiers défavorisés est-elle « raisonnable » ? Pourquoi nos gouvernements donneraient-ils à des entreprises étrangères le droit de décider de ces questions qui sont clairement du ressort des citoyens et de leurs représentants et d'eux seuls ? [293, 510]

De même, le traité transpacifique crée un Comité de cohérence réglementaire, créé en vertu de l'article 25.6.

4.5 Des traités pour nier toute société

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), Accord général sur le commerce des services (AGCS), Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), Accord commercial anti-contrefaçon (ACTA), Accords de partenariat économique UE-Afrique de l'Ouest, UE-Afrique australe et UE-Afrique de l'Est, Accord de partenariat transpacifique (APTP), Accord économique et commercial global UE-Canada (AECG), Accord sur le commerce des services (ACS), Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI)... Tous ces traités de libre-échange s'inscrivent dans le concept élaboré par l'OMC qui applique ses règles et obligations à des « territoires douaniers » et non à des entités étatiques [a]. Ces traités ou projets de traités ont chacun pour objet de transcender les États en vue de créer un territoire douanier unique, ce qui implique des transferts de souveraineté, de la même manière que le processus d'intégration économique européen en a entraînés [299].

Les uns après les autres, ces projets d'extension du libre-échange s'attellent donc à démanteler les souverainetés populaires et le droit commun pour mieux proclamer le droit des multinationales et de leurs actionnaires. Rêvées par les multinationales, cette évolution est mise en œuvre par les gouvernements qui amputent ainsi eux-mêmes le champ de leurs compétences, mais non celui des institutions supranationales (Union européenne, Organisation mondiale du commerce, Fond monétaire international) qui échappent à tout contrôle démocratique digne de ce nom.

Si toutes les réglementations sont ramenées au niveau le plus bas ou sont définies par les multinationales, tous les choix de société qu'on a pu faire chacun dans nos pays vont complètement disparaître. Les réglementations pourraient alors s'aligner sur les plus basses, mais ce n'est peut-être même pas une question de « haut » et de « bas ». Car les Européens et les Nord-Américains n'ont pas le même étalon quant aux valeurs de la société. Ils n'ont pas fait les mêmes choix collectifs sur l'énergie, l'utilisation des OGM, les inégalités sociales, les services publics, etc., comme l'affirme l'ancien directeur général adjoint au commerce de la Commission européenne Pierre Defraigne [156]. Les différences de réglementation entre pays ou régions reflètent donc des choix de société différents. Si les peuples désirent harmoniser certaines de leurs réglementations, cela ne pourrait se faire démocratiquement que dans le cadre d'un État commun, ou tout au moins par leurs représentants politiques, et non par des intérêts particuliers.

Ces réglementations concernent comme on l'a vu la qualité de la vie, l'environnement, la santé, les

[a] Accord de Marrakech du 15 avril 1994 instituant l'Organisation mondiale du commerce, notes explicatives.

normes sociales, etc., en fait tout ce que, dans une société organisée, on a élaboré au fil du temps comme lois, comme règlements, comme normes pour faire prévaloir l'intérêt général et le bien commun. On se rend compte qu'une société organisée, c'est-à-dire autre chose qu'une simple addition d'individus, c'est un empilement de normes, de choix sur la manière de vivre ensemble [297]. Il faut se rappeler que les néolibéraux et en particulier Margaret Thatcher disaient « Il n'y a pas de société ». Négation de la société, la mise en valeur de l'individu au mépris de la nécessité d'inscrire cet individu dans une collectivité, telle est véritablement la doctrine libérale. Les projets de traité de libre-échange s'inscrivent avec des accents extrêmement aigus et très poussés dans cette philosophie néolibérale qui nie la société, et donc qui nie que la société soit légitime quand elle élabore et adopte des normes en fonction de valeurs qui inscrivent un vouloir vivre ensemble.

4.6 La fin programmée des services publics

Comme l'explique l'Internationale des Services Publics [438], on observe un désaccord intrinsèque entre les services publics et les traités régissant le commerce des services. Grâce à une offre universelle, à des prix abordables et à leur but non lucratif, les services publics aspirent à répondre aux besoins sociaux fondamentaux. Ils ont pour objectif de fournir des services économiques et sociaux essentiels, tels que les soins de santé ou encore l'éducation, et ce, de façon abordable, universelle, et en réponse à un besoin. Ils s'accompagnent généralement d'une réglementation qui limite délibérément la commercialisation et choisit de ne pas traiter les services de base comme de simples marchandises. Si les services publics existent, c'est parce que les marchés ne délivrent pas correctement ces services. Considérer les services publics comme une marchandise, c'est donc se méprendre sur le concept même de service public.

En revanche, les traités commerciaux encouragent sciemment la commercialisation des services et les redéfinissent en fonction de leur potentiel d'exploitation par des entreprises mondiales et des prestataires de services internationaux et non en fonction des besoins. Ces traités reflètent étroitement les demandes du secteur privé, et défendent l'ouverture d'une partie croissante des services publics à la concurrence privée, la privatisation des marchés publics à tous les niveaux de gouvernement, ainsi que l'impossibilité de tout retour en arrière et la perspective de nouvelles privatisations dans le futur. On pourra se reporter au rapport de sept ONG europuniennes – Arbeiterkammer Österreich (AK Autriche), l'Association internationale de techniciens, experts et chercheurs (AITEC, France), Corporate Europe observatory (CEO), la Fédération syndicale européenne des services publics (*EPSU* en anglais), Instytut Globalnej Odpowiedzialności (IGO, Pologne), Transnational institute (TNI), et War on Want (Grand-Bretagne) – pour une analyse détaillée de cette grande offensive sur les services publics [241].

Dans de nombreux pays, le tournant néolibéral des années 1980 et 1990 a entraîné une vaste privatisation de services publics essentiels. Plus récemment, cependant, de mauvaises expériences d'entreprises de services à but lucratif ont poussé de nombreuses communautés à réévaluer leur approche par la privatisation.

Le secteur de l'énergie en Allemagne constitue un exemple notable [438]. Depuis 2007, des centaines de municipalités allemandes ont remunicipalisé la fourniture privée d'électricité ou ont créé de nouveaux services publics dans le domaine de l'énergie. Deux tiers de l'ensemble des villes allemandes envisagent de mettre en œuvre des actions similaires selon David Hall, directeur de l'unité de

recherche sur les services publics de l'Université de Greenwich en Grande-Bretagne [271]. Cette insatisfaction envers les fournisseurs d'électricité privés nationaux est principalement née du piètre passage aux énergies renouvelables. Il existe bien peu d'incitations commerciales en faveur des énergies vertes, raison pour laquelle les municipalités ont décidé de prendre en main la transition vers les énergies renouvelables. Les gouvernements locaux se sont également rendu compte que les compagnies privées d'énergie en situation de monopole (fournisseur unique) ou d'oligopole (peu de fournisseurs) avaient tendance à gonfler les prix, tandis que la remunicipalisation permet de diminuer les tarifs. La France, la Finlande, la Hongrie et le Royaume-Uni ont eux aussi entrepris des projets de remunicipalisation. D'autres secteurs sont également concernés, tels que l'eau, le transport public, la gestion des déchets, le logement ou les services de nettoyage, toujours selon David Hall [270].

[a]

Face à cette réalité, que proposent les traités de libre-échange ?

Ils reposent sur des pouvoirs juridiquement contraignants qui institutionnalisent les droits des multinationales et interdisent toute intervention des États et des autres collectivités publiques dans un large éventail de secteurs indirectement liés au commerce. Figurent surtout en ligne de mire les obligations de service universel, c'est-à-dire tout ce dont un État estime devoir faire bénéficier l'ensemble de sa population : santé, éducation, transports, etc. [298]. Ce sont des tentatives délibérées de privilégier les bénéfices des entreprises et des pays les plus riches au monde, au détriment de tous ceux qui bénéficient ou aimeraient bénéficier des services publics.

Cependant, le traité euro-canadien prévoit en son article 15.8 que chaque Partie a le « droit de définir le type d'obligations de service universel qu'elle souhaite maintenir ». Toutefois, l'alinéa 2 du même article précise : « Chaque Partie fait en sorte que toute application d'une mesure sur le service universel qu'elle adopte ou maintient soit transparente, objective, non discriminatoire et neutre du point de vue de la concurrence ». On retrouve ce type de disposition dans le droit de l'UE qui a nécessité la mise en place des différents organes de régulation agissant sous le contrôle du juge européen. Ici, le mécanisme de règlement des différends pourra être saisi par une entreprise qui contestera la « neutralité » du service universel par rapport à la concurrence. Jusqu'ici, cela a voulu dire que le service universel s'arrête là où les entreprises peuvent faire des bénéfices.

Le Mouvement européen de l'eau donne l'exemple de l'eau, dont la gestion publique sera, notamment en vertu des traités euro-étasunien et partiellement euro-canadien, constamment attaquée par les multinationales du secteur, ce qui ne peut que déboucher sur une marchandisation accrue de l'eau [215].

Cinq mécanismes ont été imaginés dans ce but par les tenants de ces traités : le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, la liste négative, le moratoire, et le cliquet.

[a] www.m-pep.org/local/cache-vignettes/L371xH273/Ecole-Bouygues-c9e21.png

[a]

4.6.1 Traitement national

L'article 23 du mandat donné à la Commission européenne pour négocier le traité euro-étasunien indique que « les négociations devraient viser à inclure en particulier […] b) un traitement national ». Le traité euro-canadien inclut de même le principe du « traitement national » [b]. L'Accord sur le commerce des services (ACS) impose lui aussi ce principe, et pourrait imposer aux autorités publiques une « obligation de neutralité économique » entre prestataires de services publics et privés, ressuscitant l'article 17-1 de Accord général sur le commerce des services (AGCS) [298, 423] : « Chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires » [368].

Cela signifie que la France devrait financer une université privée étrangère – ou un hôpital privé étranger – s'installant sur son territoire à la même hauteur que ses propres établissements publics d'enseignement et de santé – pour les salaires des enseignants ou du personnel médical, la construction et l'entretien des bâtiments, les équipements, etc. La chose étant impossible budgétairement, elle n'aurait d'autres choix que de renoncer au financement des universités et des hôpitaux et donc d'abandonner ses propres activités de service en les privatisant. Le principe du traitement national est donc un mécanisme qui fait en sorte que l'on passe obligatoirement de la « libéralisation » à la privatisation. De plus, en vertu de son article 16, l'ACS interdirait les monopoles publics (comme l'éducation nationale) et les fournisseurs exclusifs de services, même au niveau régional ou local (comme les régies municipales de l'eau) [298].

Plus généralement, par le biais des traités, l'Union européenne lorgne sur l'ouverture du marché de l'éducation (formations à la gestion, cours de langue, tests d'admission dans les grandes écoles notamment). Bénéficiaires : de multiples entreprises privées, étasuniennes, européennes ou autres, déjà présentes sur ce marché. La Commission européenne a d'ailleurs demandé aux États membres de l'UE quelles seraient leurs flexibilités potentielles face à la demande étasunienne dans ce domaine... [241]

4.6.2 Nation la plus favorisée

Les traités euro-canadien et euro-étasunien imposent en outre « le traitement de la nation la plus favorisée » [c]. La clause ou le traitement de la nation la plus favorisée stipule que tout avantage commercial accordé par un pays à un autre pays doit être immédiatement accordé à tous les pays : ce

---

[a] Europe Écologie les Verts – http://iledefrance.europe-ecologie.eu/wp-content/uploads/sites/3/2014/04/TaftaSoir%C3%A9e.jpg

[b] Article 8.6.

[c] Respectivement selon l'article 8.7 du traité euro-canadien et l'article 23 / point c du mandat de la Commission européenne.

qui est accordé à l'un est accordé à tous, sans discrimination. Plus précisément, si un État accorde à un fournisseur étranger une faveur spéciale, il doit le faire aussi pour tous les autres fournisseurs étrangers.

Dans les deux cas (traitement national et nation la plus favorisée), il s'agit de restreindre considérablement les possibilités d'action de la collectivité publique, quel que soit son niveau. En effet, le fait de bénéficier d'un avantage commercial ou d'un traitement non moins favorable est conçu comme une mesure automatique, abstraction faite de la façon dont le service est rendu. Par exemple, si la France accorde une subvention à une entreprise allemande de lutte contre les termites par piégeage, elle devra le faire pour toute entreprise canadienne ou étasunienne qui lutte contre les termites, quelle que soit la méthode employée. En outre, le traité ne se préoccupe pas de savoir si le service s'exerce ou pas dans le cadre d'une mission de service public. Cela rappelle le « principe de neutralité technologique » présent dans une annexe de l'Accord sur le commerce des services concernant l'énergie (cf. § 0) [350.]

4.6.3 Liste négative

Actuellement, un pays membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) n'est tenu de privatiser (« libéraliser » en langage néolibéral) que les secteurs sur lesquels il a explicitement donné son accord, en les inscrivant sur une « liste positive » et en précisant les limites prévues à cette ouverture au marché [152]. Le degré de « libéralisation » prévu est irréversible. Les négociations ultérieures ne pourront porter que sur la réduction des limites réclamées initialement [298].

Le traité euro-canadien [a] et l'Accord sur le commerce des services (ACS) prévoient d'inverser cette logique en introduisant des listes négatives qui répertorient l'ensemble des services publics fermés à la privatisation : seuls les secteurs cités explicitement dans les traités seront fermés à la privatisation, c'est-à-dire ne seront pas privatisables [12, 104, 309, 423]. Nous avons ainsi de longues listes à la Prévert de services pour lesquels il est spécifié qu'ils constituent une exception au principe général. Par exemple le traité euro-canadien spécifie que les « fournisseurs de services de maintenance et de réparation de matériel de transports ferroviaires » ont un traitement particulier, puis plus loin que « la France se réserve le droit de subordonner à une exigence d'établissement sur son territoire la prestation de services de fourniture de personnel de bureau et d'interdire la fourniture transfrontières de ces services. » [b], etc. Gare au type de service qui aura été oublié !

Le droit à réguler est ainsi réduit à l'état d'exception. Or, si la gestion de l'eau a été exclue en grande partie du traité euro-canadien, ce n'est pas le cas de nombreux autres services publics [12]. De plus, de la santé à l'éducation, en passant par l'énergie ou le web, tout type de service, tout nouveau secteur de l'économie qui émergerait pour répondre à des besoins nouveaux serait automatiquement considéré comme appartenant au secteur privé. La création de nouveaux services publics serait interdite. L'approche en liste négative étend donc la portée d'un accord commercial de façon spectaculaire, puisque les gouvernements prennent des engagements dans des secteurs qu'ils n'identifient peut-être même pas encore. On pourra se reporter au rapport de sept ONG europuniennes – l'*Arbeiterkammer Österreich* (AK Autriche), l'Association internationale de techniciens, experts et chercheurs (AITEC, France), le *Corporate Europe observatory* (CEO), la Fédération syndicale européenne des services publics (EPSU en anglais), l'*Instytut Globalnej Odpowiedzialności* (IGO, Pologne), le Transnational *Institute* (TNI), et *War on Want* (Grand-Bretagne) – pour une analyse détaillée de cette grande offensive sur les services publics [241].

---

[a] Notamment dans l'annexe 2-A du chapitre 30 (élimination des droits de douane du Canada, de l'UE), et en son article 9.7.

[b] Annexe II - Réserves visant respectivement l'Union Européenne dans son ensemble page 1301 et la France page 1371.

La libéralisation totale des services de télécommunication, sur lesquelles l'UE a explicitement précisé qu'aucune exception n'était prévue pour les États membres, interdirait par exemple aux pouvoirs publics de conclure des contrats exclusifs avec des fournisseurs de services de télécommunication, comme la ville de Manchester l'a fait récemment pour fournir du wifi gratuit et public à ses citoyens [253].

Cette disposition par liste négative est clairement antidémocratique, car elle empêcherait tout gouvernement de revenir sur les choix faits par ses prédécesseurs (cf. aussi le § 7.2).

En conséquence, dans son avis sur le traité euro-étasunien de févier 2015 comme dans son avis sur l'Accord sur le commerce des services de décembre 2015, le Comité européen des régions s'oppose au principe d'une liste négative concernant l'accès aux marchés [96, 97].

4.6.4 Moratoire

Dans l'Accord sur le commerce des services (ACS) [a], comme dans le traité euro-canadien [b], une clause de « moratoire » (« *standstill* » en anglais) – de non-retour ou de *statu quo* – empêcherait pour un service donné de revenir à un niveau de libéralisation inférieur à celui de la date d'entrée en vigueur du traité dans le pays concerné. Le rétablissement de monopoles publics dans des domaines actuellement ouverts à la concurrence serait interdit, comme une remunicipalisation des services de transports publics par exemple [12, 152, 298, 423].

Cela est tout particulièrement inquiétant pour les services financiers, qui font partie des services traités par l'ACS, et pourrait avoir d'importantes conséquences sur ce secteur [423] : le principe de *statu quo*, cité dans une annexe, empêcherait par exemple de mettre en place de nouvelles réglementations financières, jugées nécessaires par les gouvernements, au motif que cela constituerait des restrictions pour les entreprises concernées. Résultat : le traité gèlera les réglementations financières à leur niveau actuel, qui demeure nettement insuffisant pour prévenir de nouvelles crises bancaires. De quoi accroître le risque d'instabilité financière et de crise économique pour les années à venir.

Malgré la crise bancaire, les promoteurs de l'ACS cherchent même à déréglementer davantage les marchés mondiaux de services financiers, analyse WikiLeaks [508]. L'annexe sur les services financiers, jusqu'ici restée secrète, « est une proposition que seuls les banksters peuvent aimer », dénonce de son côté l'avocate Lori Wallach, de l'ONG étasunienne *Public Citizen* [160].

Dans le traité euro-canadien, le principe de moratoire ou *statu quo* ne concerne que les droits de douane, qui ne pourraient être augmentés après l'entrée en vigueur du traité.

Dans la même ligne anti-démocratique, l'Accord de partenariat économique UE-Afrique de l'Ouest interdit de nouvelles taxes à l'exportation et la hausse des taxes existantes (cf. § 0).

---

[a] article 6 du mandat de négociation donné à la Commission européenne (145), et confirmé par cette même Commission européenne [122].

[b] Article 2.7-1.

4.6.5 Cliquet

Avec une dernière clause intégrée à l'Accord sur le commerce des services [122], le « cliquet » (« *ratchet* » en anglais), toute libéralisation future d'un service définirait un nouveau plancher sur lequel il serait impossible de revenir. Une partie de l'assurance chômage est privatisée, comme au Royaume-Uni ? La retraite est démantelée au profit de fonds de pension ? Impossible de revenir en arrière.

Ces deux clauses de moratoire et de cliquet empruntées à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont des atteintes aux libertés démocratiques fondamentales, dénonce l'Internationale des services publics (ISP), qui voit dans ces futurs accords un moyen de « rendre pérenne et irréversible un système de privatisations pour toutes les générations à venir » [438]. Des gouvernements complètement liés par les décisions de leurs prédécesseurs : voilà qui porterait gravement atteinte au fonctionnement des démocraties (cf. aussi le § 7.2). Aussi, dans son avis sur le traité euro-étasunien, le Comité européen des régions s'oppose aux clauses à effet de cliquet. Il souligne que « l'autonomie organisationnelle des collectivités locales, l'un des domaines clés du droit à l'autonomie locale, doit être garantie et que la "recommunalisation" de services publics, en d'autres termes la fourniture de services publics par des structures publiques propres, doit rester pleinement possible à tout moment, y compris après privatisation desdits services, en fonction de la situation locale et conformément à la volonté de l'électorat local » [96].

Dans son avis sur l'Accord sur le commerce des services, il se prononce de même contre l'incorporation des clauses de *statu quo* et de cliquet et réclame l'inclusion d'une réglementation permettant de révoquer à tout moment des décisions relatives à la libéralisation d'un service [97]. De même, le parlement européen demande à la Commission dans une résolution sur cet accord de février 2016 d'en éliminer les clauses de *statu quo* et de cliquet. Il demande aussi d'empêcher que les États europuniens soient contraints de libéraliser leurs services publics. La définition du “service public” étant très floue, les députés proposent précisément d’exclure les “services d'intérêt général actuels et à venir” et les “services d'intérêt économique général” ; en outre, ils suggèrent l’introduction dans tous les accords commerciaux d’une “règle d’or” qui garantirait une définition et une protection suffisamment large des services publics [383].

4.6.6 Un exemple de gel des services publics au Canada

La menace d’une action en justice dans le cadre des traités de libre-échange internationaux crée en outre un « effet d’inertie » susceptible de dissuader les gouvernements d’agir au nom de l’intérêt public et de nuire à la création ou au développement des services publics. Le sort réservé à une proposition populaire relative à l’assurance automobile publique dans la province canadienne du Nouveau-Brunswick en 2004-2005 constitue un bon exemple de cet effet d'inertie [438].

L’assurance automobile provinciale publique est généralement offerte au Canada par la corporation de la Couronne, organisme à but non lucratif qui fournit une assurance obligatoire de base ainsi qu’une couverture facultative contre les dommages au véhicule. Si cet aspect du système constitue un monopole public, les agents et courtiers privés jouent malgré tout un rôle prépondérant dans la distribution du produit public. Les importantes économies réalisées sur les primes découlent de frais d’administration moindres et du mandat sans but lucratif de cette corporation de la Couronne [326]. Étant donné les prix plus raisonnables et une meilleure couverture pour les personnes âgées et les jeunes conducteurs, l’assurance automobile publique séduit de très nombreux Canadiens.

Dans le milieu des années 1990, le Canada a contracté des engagements dans le domaine de l’assurance des véhicules à moteur, au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) ; ces engagements étaient relatifs à l’accès aux marchés et au traitement national. La règle de l’AGCS sur l’accès aux marchés interdit les monopoles dans des secteurs où les gouvernements se sont engagés, à moins qu’ils ne soient répertoriés dans la liste des exceptions d’un pays. Le Canada y

avait inscrit une exception concernant les monopoles d'assurance automobile, mais elle ne protégeait que les systèmes d'assurance automobile publics existant dans quatre provinces dont le Nouveau-Brunswick était exclu. Les négociateurs canadiens ne sont ainsi pas parvenus à garantir la possibilité de créer de nouveaux systèmes publics dans d'autres provinces.

Après une bataille électorale axée principalement sur cette question, le gouvernement provincial du Nouveau-Brunswick a désigné un comité parlementaire multipartite qui a recommandé la mise en place de l'assurance automobile publique dans la province. Le secteur privé des assurances s'est cependant farouchement opposé à ces projets, en soulignant leur incompatibilité avec les engagements du Canada dans le cadre de l'AGCS et en menaçant de porter l'affaire devant le mécanisme de règlement des différends des investisseurs envers les États de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), afin d'obtenir une compensation pour la perte de profits.

Malgré un large soutien populaire et politique, la proposition du comité législatif multipartite n'a finalement jamais été mise en place.

Une procédure spéciale prévue par l'AGCS aurait permis au gouvernement canadien de se délier de ses engagements de 1997 sur les services financiers relatifs à l'assurance automobile : le gouvernement canadien aurait alors dû accroître le champ d'application de l'AGCS dans d'autres secteurs afin de compenser les gouvernements membres de l'OMC pour toute perte « d'accès au marché » de l'assurance. Il aurait pu par exemple accepter de rendre privatisable le marché de l'eau potable si ce n'était pas déjà le cas.

Cette flexibilité restreinte de l'AGCS serait éliminée par les clauses de *statu quo* de l'Accord sur le commerce des services (ACS), ce qui nuirait encore plus au développement de services publics, tels que l'assurance automobile publique ou l'assurance maladie publique.

4.6.7 Réserves sur les services

Chaque pays signataire d'un traité peut cependant émettre des réserves précises, c'est-à-dire exclure certaines de ses activités de certaines des règles du traité. Ainsi, dans le projet de traité euro-canadien, l'UE a-t-elle émis certaines réserves quant aux services de recherche-développement transfrontaliers, aux services sociaux et sanitaires, aux services d'éducation et aux services de distribution de l'eau (captage, épuration et distribution) mais pas d'assainissement [a]. La France a émis certaines réserves [b] quant aux coopératives agricoles, aux navires de pêche battant pavillon français, aux services comptables, aux architectes, aux services vétérinaires, aux institutions d'enseignement privées, aux services médicaux, aux professions réglementées, etc. Ces réserves ne signifient pas que toutes ces activités de service sont exclues du champ du traité, mais seulement que certains de leurs aspects sont exclus.

Ces exclusions consistent à conserver la loi (française dans le cas des réserves de la France) qui continuera de s'appliquer, même si elle est contraire au traité. Cependant, ces réserves sont très succinctes – elles tiennent chacune en quelques lignes au plus, beaucoup plus succinctes que les lois nationales elles-mêmes, et donc beaucoup moins précises. Il y a là matière à conflit, une entreprise ou un autre pays pouvant arguer sur un cas concret que la réserve ne couvre pas l'ensemble de la loi nationale, et donc que des décisions prises en application de la loi nationale sont contraires au traité.

A contrario, ces réserves permettent de comprendre que la quasi totalité des lois françaises – celles qui ne font pas l'objet d'une réserve – seront de fait remplacées par le traité lui-même, ou plutôt modifiées ou annulées selon le filtre du traité.

---

[a] Annexe I - Réserves visant l'Union Européenne dans son ensemble, page 979 et suivantes, et Annexe II - Réserves visant l'Union Européenne dans son ensemble, page 1294 et suivantes.

[b] Annexe I - Réserves applicables en France, pages 1061 et suivantes, et Annexe II - Réserves applicables en France, pages 1370 et suivantes.

En l'absence de réserves explicites, les traités de libre-échange actuellement en négociation menacent de limiter la liberté, pour les services publics en réseau (électricité, gaz), de produire et distribuer l'énergie en fonction d'objectifs d'intérêt général, par exemple en soutenant le développement des énergies renouvelables pour combattre le changement climatique. Très peu d'États membres de l'UE ont explicitement demandé de conserver leur droit d'adopter un certain nombre de mesures relatives à la production d'électricité (seulement la Belgique, le Portugal et la Slovaquie) et les réseaux locaux de distribution d'énergie (dont la Belgique, la Bulgarie, la Hongrie et la Slovaquie). Les différentes réserves et exemptions prévues par les traités sont inadéquates pour protéger efficacement le secteur public et pour assurer le caractère démocratique des choix concernant son organisation. C'est particulièrement dû au fait que les exceptions ne s'appliquent généralement pas aux normes de protection des investissements les plus dangereuses et au système de règlement des différends, rendant les services publics sensibles – tels que l'éducation, l'eau, la santé, la protection sociale ou les retraites – vulnérables à tous les types d'attaque de la part des multinationales. [241]

4.7 Alternative : une coopération réglementaire d'intérêt public

La question fondamentale que posent les traités de libre-échange en matière de réglementation est de savoir qui est légitime pour définir ces réglementations. L'apport formel, d'ordre juridique, des traités est d'affirmer que des intérêts particuliers – ceux des multinationales, des banques, de leurs dirigeants et propriétaires – sont légitimes pour mettre au point et définir les réglementations, au même titre que les représentants élus des citoyens. Cette conception est totalement anti-démocratique. La démocratie est en effet un système politique dans lequel la souveraineté émane du peuple et de lui seul, les citoyens étant égaux en droit, leur capacité à définir la norme n'étant pas liée à leur puissance financière par exemple. Les traités mettent ainsi en œuvre le concept de gouvernance, où ce sont les « acteurs », les « parties prenantes » – appelées « parties intéressées » dans le traité euro-canadien – qui élaborent la norme dans le cadre de multiples réseaux privés, et non les citoyens dans l'espace public. La représentation du peuple est remplacée par un système de participation des notables (aujourd'hui rebaptisés experts) et des lobbies. Ceux-ci sont donc une partie intégrante d'un système politique qui se construit de manière à affaiblir les principes politiques constitutifs de la démocratie, à leur profit [250, 305].

Bien évidemment, les « parties intéressées », telles que celles invitées à participer au Forum de coopération réglementaire, sont très majoritairement issues des groupes économiques les plus puissants. Les voix critiques sont cependant bien présentes dans ce système où des procédures sont installées pour recueillir leurs doléances, mais elles ne feront néanmoins jamais le poids face à la masse et à la puissance financière des organisations qui défendent les intérêts marchands. Nous en avons un excellent exemple lors des consultations de la Commission européenne pour préparer le mandat de négociation avec les États-Unis, où les lobbies des affaires ont été consultés vingt fois plus que les consommateurs et syndicats ouvriers, alors que l'oligarchie dont ils représentent les intérêts ne forme au plus que 5 % de la population, voire 1 %. Dans ce choix, le poids politique de chacun des membres de cette oligarchie a donc été de 400 à 2 000 fois plus élevé que le poids de chacun des citoyens du reste de la population (cf. § 7.1.1).

Quelle alternative à ce système qui ne prend en compte que les intérêts des plus puissants pouvons-nous proposer ?

Une voie consisterait à s'adresser à des organisations onusiennes pour harmoniser les normes et réglementations nationales. Mais nous avons vu par exemple, § 4.2.1, que dans le domaine phytosanitaire, le *Codex Alimentarius*, commun à la FAO et à l'OMS et référencé dans le traité euro-étasunien, fixe systématiquement des normes peu protectrices pour les consommateurs, car il est largement dominé par l'industrie agroalimentaire [451]. Nous verrons aussi § 7.1.1 que la Commission

économique des Nations Unies pour l'Europe (UNECE) et le Forum mondial pour l'harmonisation des réglementations automobiles qui en dépend sont noyautés par les constructeurs automobiles. Ces situations ne sont guère étonnantes, l'ONU s'étant largement ouvert aux partenariats avec les grandes multinationales depuis de nombreuses années. *A contrario,* de nombreuses institutions dépendant de l'ONU ont su garder leur indépendance vis-à-vis des intérêts économiques les plus puissants. Que l'on pense au Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) ou à la Cour pénale internationale de La Haye par exemple.

Il est donc envisageable que soit créé une institution *ad hoc* des Nations Unies chargée de la coopération réglementaire, composée de représentant des États et des instances nationales publiques de réglementation. Elle s'appuierait sur le travail de chercheurs et d'experts sans lien d'intérêt direct ou indirect avec les secteurs économiques concernés par leur travail : le GIEC pourrait servir de modèle.

5 Une 'justice' privée

Les traités de libre-échange instituent un système de 'justice' privé appelé souvent « mécanisme de règlement des différends investisseur-État » (en anglais « *investor-state dispute settlement"* ou ISDS).

5.1 Qu'est-ce qu'un système judiciaire privé ?

Chacun se souvient du scandale Tapie : une société holding privée appartenant majoritairement à Bernard Tapie a estimé que lors de la vente de la société Adidas par le biais du Crédit Lyonnais, ce dernier avait gravement sous-estimé la valeur de cette société et avait donc lésé B. Tapie. Jusque-là rien de choquant, les différends entre sociétés ou actionnaires étant fréquents. L'État ayant par la suite repris les actifs douteux du Crédit Lyonnais après sa faillite, le différend entre deux sociétés privées s'est transformé entre un différend entre Bernard Tapie et l'État.

Mais, plutôt que de porter ce différend devant la justice française, B. Tapie et l'État ont accepté que l'affaire soit « jugée » – arbitrée dit-on – par un groupe d'arbitrage, composé de trois arbitres privés et appelé « tribunal arbitral ». L'État était représenté par la ministre des finances Christine Lagarde, ex-avocate d'affaires aux États-Unis qui devint plus tard directrice générale du Fond monétaire international (FMI). Les arbitres privés ont été payés un million d'euros à eux trois [79] et les débats entre ces arbitres et les plaidoiries des avocats des deux parties se sont tenus dans le plus grand secret. Ce groupe d'arbitres privés a « jugé » que l'État devait payer à B. Tapie 243 millions d'euros de dommages, 115 millions d'euros d'intérêts, et 45 millions d'euros de préjudice moral, soit 403 millions d'euros.

Cette manière de rendre la « justice » a étonné dans un État de droit, et le « jugement » lui-même a rapidement paru très douteux à beaucoup. On a découvert par la suite que certains des arbitres avaient caché des liens assez anciens avec B. Tapie. Certains subodorent un marché politique entre B. Tapie, ex-ministre d'un gouvernement socialiste, et le gouvernement UMP de l'époque. La justice, saisie plus tard par l'État, a finalement annulé l'arbitrage le 17 février 2015, reconnaissant de multiples fraudes. En un mot, le « jugement » était truqué, au bénéfice d'un particulier richissime et au détriment des finances de l'État, c'est-à-dire de l'ensemble des citoyens. Les représentants de l'État n'ont guère été soucieux de l'intérêt général en organisant l'arbitrage truqué dont a bénéficié Bernard Tapie : le néolibéralisme fonctionne lui aussi en « bande organisée », en France comme ailleurs [79].

Ce même mécanisme de règlement des différents entre un investisseur (étranger) – ce qu'on appelle plus couramment une multinationale – et un État est prévu dans la plupart des traités de libre-échange et dans plus de 93 % des traités bilatéraux d'investissement [404]. Il s'agit plus exactement d'un « groupe d'arbitrage privé pour régler les différends des multinationales envers les États ».

Seules les multinationales peuvent en effet faire appel à ce type de groupe d'arbitrage privé. Elles n'ont pas à obtenir le feu vert préalable de l'État qui héberge leur siège social et ne sont pas tenues de tenter de régler leur différend devant une justice publique avant de faire appel à un groupe d'arbitres privés. Les gouvernements, en ratifiant le traité de libre-échange qui institue un système d'arbitrage

privé, donnent un consentement préalable et inconditionnel à ce que les entreprises soumettent leurs différends à ce type d'arbitrage contraignant. Ce système de 'justice' privé est créé au bénéfice exclusif des entreprises étrangères, y compris et avant tout au bénéfice des multinationales les plus importantes et les plus puissantes au monde, selon Scott Sinclair du Centre canadien de politiques alternatives [437]. Il s'agit donc d'un privilège accordé aux seules multinationales.

Les recours des multinationales sont traités par l'une des instances spécialisées suivantes [71] : le CIRDI, qui traite environ les trois quarts des affaires [a, 108, 472], la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI), la Cour permanente d'arbitrage (CPA) de La Haye, certaines chambres de commerce, etc. Le CIRDI est le Centre international de règlements des différends relatifs à l'investissement ; il dépend de la Banque mondiale et est basé à Washington, ses arbitres sont des professeurs de droit ou des avocats d'affaires [69].

b

Dans ce type d'arbitrage privé, les affaires sont « jugées » non par des juges professionnels, mais par trois « arbitres » triés sur le volet : l'un est désigné par le gouvernement ou la collectivité territoriale accusé, l'autre par la multinationale accusatrice et le dernier (le président) en commun par les deux parties. Il va sans dire que les avocats qui composent ces groupes d'arbitrage n'ont de comptes à rendre à aucun électorat. Inversant allègrement les rôles, ils peuvent aussi bien servir d'arbitres que plaider la cause de leurs puissants clients [344]. Leur statut privé n'exclut aucunement les conflits d'intérêts, chaque « arbitre » pouvant en réalité travailler par ailleurs pour l'entreprise plaignante ou pour des organismes proches.

Les « arbitres » sont libres de livrer leur propre interprétation de notions juridiquement floues comme « l'utilité », « l'expropriation indirecte » d'un investissement, une mesure « plus lourde que nécessaire », non « raisonnable » ou non « objective » [489]. Les délibérations se font généralement à huit clos et restent le plus souvent confidentielles, sans qu'il y ait – ce qui est une des caractéristiques de toute procédure judiciaire équitable – de débat contradictoire, qui garantit à chaque partie le droit de prendre connaissance des arguments de fait, de droit et de preuve à partir desquels elle sera jugée. Les sentences sont confidentielles par défaut et publiées en cas de consentement des parties, les parties impliquées étant bien entendu tenues au silence [416].

Selon Emmanuel Gaillard, professeur de droit, l'un des meilleurs spécialistes du droit de l'arbitrage international au plan mondial ainsi qu'arbitre et expert dans de très nombreuses procédures arbitrales,

---

[a] Au 31 décembre 2014, le CIRDI indique un cumul de 497 affaires qu'il a traitées [108] et la CNUCED globalement 608 affaires, tous groupes d'arbitres privés confondus [472], ce qui ferait environ 82 % des affaires traitées par le CIRDI. De son côté, la CNUCED indique que 64 % des affaires sont traitées par le CIRDI. Cependant, les chiffres du CIRDI et ceux de la CNUCED ne semblent pas tout à fait cohérents, au moins jusqu'en 2000, les chiffres globaux de la CNUCED étant inférieurs aux chiffres du seul CIRDI : cf. données en Annexe 6. Le chiffre de 82 % est donc sans doute surestimé.

[b] Honoré Daumier, Les gens de justice, détail. www.matierevolution.org/IMG/jpg/avocat_0.jpg

les arbitres ont la liberté de se prononcer sur leur propre compétence, de fixer le déroulement de la procédure et de choisir les normes applicables au fond du litige [242].

Ses décisions sont d'application immédiate. Les États et les entreprises ne peuvent, le plus souvent, pas faire appel des décisions prises par ces instances : à la différence d'une cour de justice publique, un groupe d'arbitrage n'est pas tenue d'offrir un tel droit. Or l'écrasante majorité des pays ont choisi de ne pas inscrire la possibilité de faire appel dans leurs accords [71]. L'instance d'arbitrage privée de l'OMC, l'Organe de règlement des différends, reconnaît cependant une instance d'appel, ainsi que le système juridictionnel des investissements du traité euro-canadien [297].

Si l'État incriminé refuse de se soumettre à la décision de l'organe arbitral privé, la multinationale peut demander à l'État qui héberge son siège de saisir les biens de l'État condamné. Cependant, selon l'Expert indépendant des Nations Unies pour la promotion d'un ordre international démocratique et équitable, Alfred-Maurice de Zayas, les tribunaux nationaux doivent empêcher l'exécution des sentences lorsqu'elles sont contraires aux politiques publiques de leurs pays, comme prévu par diverses conventions internationales [170].

Peu connue du grand public, cette véritable industrie juridique enrichit le tout petit monde des juristes de l'investissement international : ils ne sont que quinze à se partager 55 % des affaires traitées à ce jour. Ils sont le plus souvent issus de grands cabinets d'avocats d'affaires. Une vingtaine de cabinets, principalement étasuniens, fournissent la majorité des avocats et arbitres sollicités pour le règlement des différents des multinationales envers les États [71]. Ce petit cercle de cabinets juridiques, d'arbitres, d'avocats et de bailleurs de litiges profitent grassement des poursuites juridiques entamées contre les gouvernements. Certains cabinets font payer leurs prestations mille dollars par heure et par avocat ; les arbitres gagnent de gros salaires, allant jusqu'à près d'un million de dollars (900 000 euros) dans un cas rapporté.

Entre les experts, les « arbitres » et les avocats, chaque contentieux rapporte en moyenne près de six millions d'euros par dossier à la machine juridique privée [71, 246 p. 19]. Même en cas de réclamation folklorique ou de réclamation abandonnée avant le procès, les États doivent engager des sommes importantes pour préparer leur défense. Les groupes d'arbitrage ont ensuite toute liberté pour répartir les frais de justice entre les deux parties ; dans le cas de l'ALENA, ils ne font généralement pas payer au gouvernement gagnant la totalité des frais [439]. Lorsque les gouvernements gagnent leur procès, ils doivent néanmoins s'acquitter de millions d'euros de frais d'avocats, de commissions diverses, voire de frais de justice.

Engagés dans un procès de longue haleine contre l'opérateur aéroportuaire allemand Fraport, les Philippines ont ainsi dû débourser la somme record de 58 millions de dollars (52 millions d'euros) pour se défendre, la Russie plus de 60 millions de dollars (plus de 54 millions d'euros) pour se défendre contre *Yukos Universal Limited* [170, 285]. Peu étonnant, dans ces conditions, que les « arbitres » adoptent en permanence une interprétation de la notion d'investissement favorable au

plaignant (la multinationale) : les multinationales sont en effet seules habilitées à porter plainte, faisant à chaque fois gagner aux « arbitres » des sommes faramineuses [180, 429].

Par ailleurs, les multinationales font systématiquement appel à des cabinets d'avocats parmi les plus compétents. Les États attaqués qui hésitent à encourir les coûts faramineux de ces conseils et préfèrent se tourner vers des conseils locaux – c'est notamment le cas de pays en développement – ne partent pas à armes égales. Ils n'ont guère accès à l'expertise juridique, ils sont confrontés au manque de transparence du processus arbitral, et ils ne saisissent pas forcément très correctement le sens des dispositions essentielles des traités selon Eric Gottwald de la Faculté de droit du Minnesota aux États-Unis [252]. La République tchèque par exemple n'obtint des succès devant les groupes d'arbitrage privés qu'à partir du moment où elle se tourna vers les plus grands cabinets internationaux d'avocats [68]. Cette faiblesse de beaucoup d'États les rend très sensibles aux *desiderata* des multinationales, même contre leurs propres intérêts, car ils comprennent bien qu'en cas de conflit ils partent perdants, quel que soit leur bon droit.

Finalement, il semble bien que l'expression « justice privée » soit un oxymore, la réunion de deux mots contradictoires.

Notons que les aménagements introduits dans le traité UE-Canada AECG [255] ne suffisent ni à significativement réduire les possibilités d'interprétation des « arbitres », ni à véritablement prévenir les conflits d'intérêts comme on le verra au § 5.6.

Intéressés à la multiplication de ce genre d'affaires, les « arbitres » traquent donc la moindre occasion de porter plainte contre un État : le nombre de litiges a explosé depuis vingt ans, passant d'une moyenne de 3 par an en 1993-1996 à une moyenne de 51 par an en 2011-2014 [108, 472] (cf. Annexe 6).

Aux États-Unis, le recours à l'arbitrage privé pour régler les conflits entre entreprises et entre clients et fournisseurs est beaucoup plus fréquent qu'en Europe. Il est souvent rendu obligatoire en lieu et place de la justice publique dans les contrats, dans les lignes en tout petits caractères des contrats de comptes bancaires, de cartes de crédit, de prêts aux étudiants et autres produits financiers. En cas de conflit, des dizaines de millions de consommateurs ne peuvent alors plus faire appel à la justice publique, car ils ont déjà signé qu'ils y renonçaient [101]. Cette pratique n'est pas encore courante en Europe, mais le développement des cours d'arbitrage internationales devrait y favoriser son extension aux conflits entre entreprises et entre consommateurs et banques par exemple.

5.2 Une 'justice' privée fréquente dans les traités en vigueur

Ce type de système « multinationale contre État » existe déjà dans la plupart des 3 200 traités bilatéraux de commerce et d'investissement, la plupart signés dans les années 1990, dont 1 400 signés par les États membres de l'Union européenne [69, 196] : cf. § 2. La France les connaît depuis qu'elle est devenue membre du CIRDI en 1965 [69], à l'instar de la procédure de règlement des différends prévu par les traités de libre-échange conclus par la Corée du Sud aussi bien avec les États-Unis qu'avec l'UE, traité ratifié par la France fin 2013 [158, 303, 337].

Comme l'indiquait en 2006 Makhdoom Ali Khan, procureur général du Pakistan, à propos des traités bilatéraux d'investissement [392], « ces derniers sont signés sans la moindre connaissance de leurs conséquences. Et lorsque le pays est frappé par le premier cas d'arbitrage entre investisseur et État, on saisit le sens de ces mots. »

Pour les traités multilatéraux, la référence, c'est le mécanisme de règlement des différents qui est en fonction depuis l'entrée en vigueur le 1er janvier 1994 de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Notons que cette disposition, déjà présente dans l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), constituait la principale raison de son rejet par la France en 1998, prélude à son abandon.

Selon un rapport de 2015 de la CNUCED, 60 % des affaires statuées l'ont été en faveur de la multinationale et seulement 40 % en faveur de l'État, indiquant que les entreprises poursuivent régulièrement et avec succès les gouvernements pour la mise en place de règlementations et de mesures de contrôle public [473].

Ce système d'arbitrage privé fonctionne aussi au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) entre ses membres, mais ici le différend n'est pas entre une multinationale et un État, mais entre deux États signataires. Un État condamné se voit taxer à 100 % ses exportations d'une liste de produits vers l'État gagnant, ce qui fait s'effondrer ces exportations. Cette liste change tous les six mois.

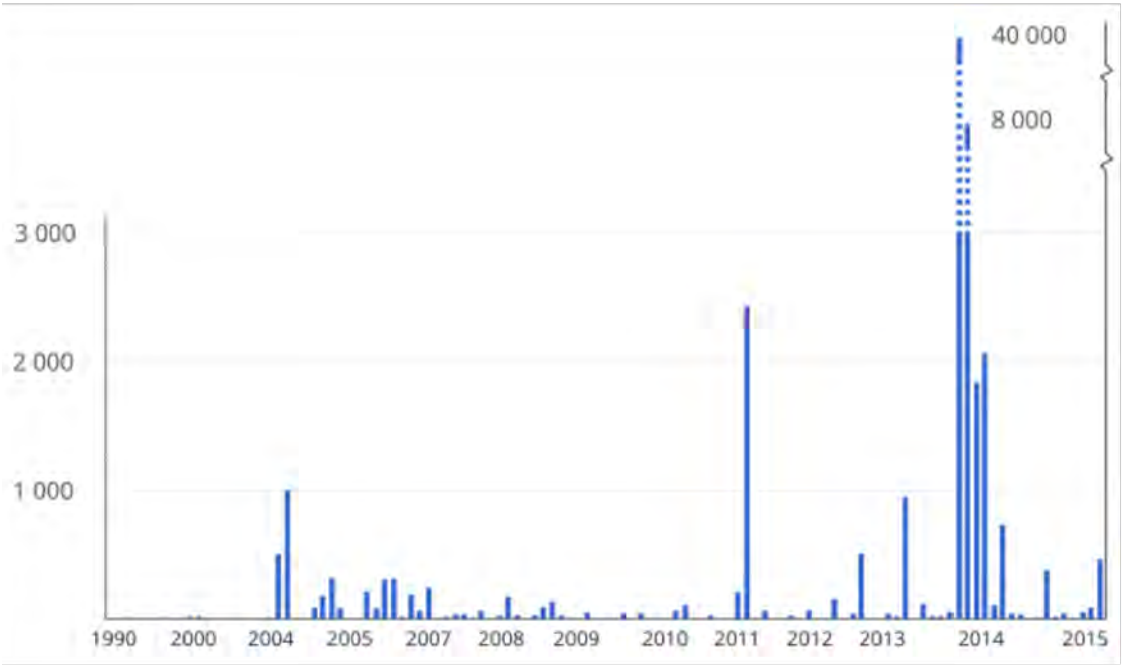


Figure 4 : Montants des condamnations d'États suite à un arbitrage privé de 1990 à 2015 en millions de dollars corrigés de l'inflation [357]. L'axe des x est condensé avant 2004.

5.3 Nombreux exemples de condamnation d'États

Sur les plus de 600 contentieux recensés à travers le monde depuis les années 1950, 80 % ont été déposés depuis 2003. Pour l'essentiel, ils émanent d'entreprises du Nord : les trois quarts des réclamations traitées par le CIRDI viennent des États-Unis et de l'Union européenne, tandis que, tous groupes d'arbitrage confondus, 85 % des plaintes proviennent de pays développés. Les plaintes visent des pays en développement dans 57 % des cas et des pays en transition dans 16 % des cas [71, 471, 473]. Des journalistes néerlandais ont réalisé une carte interactive avec tous les cas connus d'arbitrage privé dans le monde [357] : elle montre que l'Europe de l'Ouest est à l'origine de plus de la moitié des contentieux, les Pays-Bas comptant pour près de 12 % à eux seuls.

Imagine-t-on des multinationales traîner en justice les gouvernements dont l'orientation politique aurait pour effet d'amoindrir leurs profits ? Se conçoit-il qu'elles puissent réclamer – et obtenir – une généreuse compensation pour le manque à gagner induit par un droit du travail trop contraignant ou par une législation environnementale trop spoliatrice ? On a peine à le croire, mais regardons les décisions de ces groupes d'arbitrage privés, sans revenir sur le scandale de l'arbitrage Tapie. Tout type de réglementation peut être annulé, de l'article d'une Constitution à la décision d'un Conseil municipal, en passant par des éléments du droit du travail ou de l'environnement.

Les condamnations financières d'États sont nombreuses – au seul profit des multinationales et au frais des contribuables – et sont de plus en plus élevées, se comptant maintenant souvent en milliards de dollars ou d'euros comme le montre la Figure 4 [357]. Pour éviter ces condamnations financières, nombre d'États transigent et modifient leur réglementation.

Cependant, d'après les défenseurs du projet de traité euro-étasunien, il serait désormais établi en droit international que « les États ne sont pas tenus d'indemniser un investisseur étranger lorsque, dans l'exercice de leur pouvoir réglementaire, ils adoptent des réglementations de bonne foi et de manière non discriminatoire pour le bien être général », comme l'affirme Édouard Bourcieu, chef d'unité adjoint Stratégie commerciale à la direction générale du commerce de la Commission européenne [69]. On peut en douter fortement au vu des nombreux contre-exemples listés ci-après...

5.3.1 Condamnations dans le cadre de l'OMC : État contre État

Les États-Unis et le Canada, considérant que l'interdiction de l'importation de bœuf traités aux hormones de croissance n'est pas fondée scientifiquement, ont introduit une action devant l'Organe de règlement des différents de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Comme les critères de santé publique n'entrent pas en ligne de compte dans les règles de la « concurrence » et sont donc considérés comme des « obstacles à la concurrence », l'Union européenne a perdu et s'est vu imposer depuis 1999 des sanctions douanières sur de nombreux produits exportés aux États-Unis et secondairement au Canada, pour un montant d'environ 110 millions d'euros par an. En faisait partie le triplement des droits de douane sur le Roquefort importé aux États-Unis ; ce triplement avait finalement été abandonné en 2009 en échange d'importants quotas supplémentaires pour exporter vers l'Union européenne de la viande de bœuf de qualité [331, 332].

L'OMC a infligé en outre à l'UE en 2006 des pénalités de plusieurs centaines de millions d'euros pour son refus d'importer des organismes génétiquement modifiés (OGM).

En 2012, cette même OMC a condamné les États-Unis pour leurs boîtes de thon labellisées « sans danger pour les dauphins », pour l'indication du pays d'origine sur les viandes importées, ou encore pour l'interdiction du tabac parfumé au bonbon, ces mesures protectrices étant considérées comme des entraves au libre-échange. En vertu de plusieurs accords commerciaux signés par Washington, 400 millions de dollars sont passés de la poche du contribuable étasunien à celle des multinationales pour cause d'interdiction de produits toxiques, d'encadrement de l'exploitation de l'eau, du sol ou du bois, etc. [407].

Dans l'Ontario (Canada), la loi sur les énergies vertes de la province prévoyait que la construction d'éoliennes et de panneaux solaires devait être mise en œuvre avec au minimum respectivement 25 et 50 % de travailleurs et d'entreprises de la province. Elle a été attaquée par l'Union européenne et le Japon en vertu de l'OMC. Cette dernière a jugé que la loi allait à l'encontre des règles sur le commerce international [29]. Affaire toujours en cours.

Très récemment, le Japon a porté plainte devant l'OMC contre la Corée du Sud pour ses restrictions à l'importation de produits alimentaires, susceptibles d'être contaminés suite à l'accident nucléaire de Fukushima [424].

5.3.2 Condamnations dans le cadre de traités bi- ou multilatéraux

En 2003, la compagnie d'assurance néerlandaise Eureko attaque la Pologne pour son refus de privatiser totalement l'ancienne compagnie d'assurance publique PZU. Varsovie a dû s'acquitter d'un chèque de 2,2 milliards d'euros à Eureko, qui souhaitait devenir l'actionnaire majoritaire de l'assureur polonais [249]. C'est la plus forte somme connue jamais payée par un État membre de l'Union européenne suite à la décision d'un groupe d'arbitrage privé.

En 2005, l'entreprise suédoise des frères Micula, spécialisée dans la transformation et la fabrication alimentaires et les minoteries, se retournait contre la Roumanie pour obtenir des compensations de l'ordre de 450 millions d'euros [249]. En plein processus d'intégration à l'UE, le pays modifiait et retirait un certain nombre d'incitations à l'investissement (par exemple l'exemption des droits de douane et de certaines taxes) qui avaient été offertes auparavant aux frères Micula pour soutenir leurs investissements. La Roumanie cherchait ainsi à se plier aux obligations légales de l'Union européenne. La Commission européenne fit valoir que, si le groupe d'arbitrage ordonnait à la Roumanie de payer des compensations, ce serait considéré comme une aide de l'État illégale selon le droit de l'UE. Rien n'y fit, et en décembre 2013, le groupe d'arbitres privés condamna la Roumanie à payer 250 millions de dollars (220 millions d'euros) en vertu de l'accord bilatéral signé avec la Suède.

Les mesures prises par Buenos Aires pour faire face à la crise financière de 2001-2002 (gel des tarifs des services essentiels comme l'énergie et l'eau, dévaluation de sa monnaie, contrôle des prix, limitation des sorties de capitaux...) ont été systématiquement dénoncées devant les groupes d'arbitrage [71, 175, 393, 398]. L'Argentine fut frappée par quarante plaintes de sociétés comme CMS Energy (États-Unis) ou Suez et Vivendi (France), dans le cadre de traités d'investissement bilatéraux. Par exemple la Saur, une filiale de Bouygues, a protesté contre le gel du prix de l'eau au motif que celui-ci « portait atteinte à la valeur de l'investissement ». Une dizaine de ces plaintes ont abouti à la victoire des multinationales, pour une facture totale de 430 millions de dollars (390 millions d'euros) à la fin de 2008, que l'Argentine a été forcée de payer [393] ; en tout, l'État argentin a été condamné à payer 1 150 millions de dollars (un milliard d'euros), mais certains jugements ont pu être annulés par la suite. En février 2011, près de dix ans après la crise, l'Argentine affrontait encore quinze plaintes liées à cette crise.

En 2009, sur la base du Traité sur la charte de l'énergie (TCE), le groupe public suédois Vattenfall dépose plainte auprès du CIRDI contre l'Allemagne, lui réclamant 1,4 milliard d'euros au motif que les nouvelles exigences environnementales des autorités de Hambourg rendent son projet de centrale au charbon « antiéconomique ». Le CIRDI juge la protestation recevable et, après moult batailles, un « arrangement judiciaire » est signé en 2011 : il débouche sur un « adoucissement des normes allemandes » [71].

En 2010, la société Tampa Electric a obtenu 25 millions de dollars intérêts compris (23 millions d'euros) du Guatemala en s'attaquant à une loi plafonnant les tarifs de l'électricité en vertu de l'Accord de libre-échange d'Amérique centrale (ALEAC) [407].

En 2010 encore, en vertu du traité bilatéral d'investissement entre la France et la Pologne, le laboratoire Servier, tristement célèbre depuis l'affaire du Mediator, demande 220 millions d'euros à la Pologne pour avoir retiré l'agrément de plusieurs de ses produits suite à une réforme de l'autorisation de mise sur le marché des médicaments. Cette réforme mise en œuvre en 2001 était exigée par la Commission européenne en vue de l'adhésion de la Pologne. Finalement la Pologne est condamnée à payer 4 millions d'euros [249].

En 2012, l'Équateur s'est vu condamné à verser la somme de 2,3 milliards de dollars (2,1 milliards d'euros) à la compagnie pétrolière Occidental Petroleum. Sa faute : avoir mis fin par une décision politique à sa collaboration avec le géant pétrolier et avoir saisi ses avoirs après que la compagnie pétrolière eut elle-même violé la loi équatorienne. Le « tribunal » arbitral a jugé que cette décision soudaine violait le traité d'investissement bilatéral États-Unis - Équateur. L'un des trois arbitres a exprimé son opposition à cette condamnation pour des raisons de droit, ce qui a amené le CIRDI à l'annuler partiellement et à condamner en novembre 2015 l'Équateur à verser la somme de 1,1 milliard de dollar (1 milliard d'euros) seulement [284].

En 2012, le Sri Lanka a été condamné à verser 60,4 millions de dollars (55 millions d'euros) à la Deutsche Bank, plus les intérêts, en raison de la modification d'un contrat pétrolier [470].

En vertu d'un traité d'investissement entre les Pays-Bas et la Slovaquie, l'assureur néerlandais Achmea a reçu fin 2012 22 millions d'euros de la Slovaquie en compensation car, en 2006, le

gouvernement slovaque a remis en cause la privatisation de la santé effectuée par le gouvernement précédent [269, 395].

Enfin, parmi toutes les procédures d'arbitrage qui ont eu lieu, le montant adjugé le plus important s'élève à plus de 50 milliards de dollars (plus de 45 milliards d'euros) dans l'affaire *Yukos Universal Limited* contre la Fédération de Russie arbitrée en 2014 dans le cadre du Traité sur la charte de l'énergie. La compagnie pétrolière *Yukos* était à l'origine une société russe et ne pouvait donc théoriquement pas attaquer la Fédération de Russie devant un tribunal d'arbitrage. Qu'à cela ne tienne ! Il lui a suffi de créer une filiale dans le paradis fiscal de l'île de Man et le tour était joué [170].

L'origine géographique de la société ayant investi dans un pays A est en effet aisément contournable. Il suffit à la multinationale de rattacher ses activités dans ce pays à une filiale dans le pays B, si nécessaire créée spécialement, pour se transformer *ipso facto* en investisseur issu de ce pays B et pouvoir utiliser un traité de libre-échange entre les pays A et B.

Les Amis de la Terre Europe ont recensé 127 différends envers un État membre de l'UE depuis 1994 [249]. Dans près de trois cas sur cinq (75 cas sur 127), ces différends concernent l'environnement. Les demandes de compensation ne sont publiées que pour 62 d'entre eux, soit dans 48 % des cas. En moyenne, les requérants demandaient 480 millions d'euros. Le coût total du procès – compensation payée à la multinationale, frais de justice et d'avocat – n'est connu que pour 14 des 81 affaires terminées, soit dans 17 % des cas. Il se monte en moyenne à 250 millions d'euros dans ces 14 cas.

Par le biais de sa filiale à Hong Kong, le géant étasunien du tabac Philip Morris, incommodé par la législation antitabac de l'Australie obligeant les firmes à présenter les cigarettes dans des paquets neutres quelle que soit la marque, avait assigné ce pays en juin 2011devant un organe arbitral privé en vertu du traité bilatéral [a] sur les investissements entre l'Australie et Hong Kong [35]. Philip Morris a finalement été débouté fin 2015.

Un grand nombre d'affaires sont en cours :

Par le biais de sa filiale suisse et de l'accord de promotion et protection des investissements entre la Suisse et l'Uruguay, le même Philip Morris est en procès avec l'État uruguayen car celui-ci a imposé un avertissement dans le genre de celui qui est imprimé sur nos paquets de tabac, couvrant 80 % de la surface du paquet, et a interdit de vendre plusieurs déclinaisons d'une même marque [429].

Le groupe français Veolia est parti en guerre contre l'une des seules victoires du « printemps » 2011 remportées par les Égyptiens : l'augmentation du salaire minimum de 400 à 700 livres par mois (de 41 à 72 euros !) pour les employés des entreprises étrangères, partant de l'idée qu'elles ont plus de moyens que les entreprises égyptiennes. Une somme jugée inacceptable par la multinationale, qui a porté plainte contre l'Égypte, le 25 juin 2012, devant le CIRDI au nom du traité d'investissement conclu entre la France et l'Égypte. Motif invoqué ? La « nouvelle loi sur le travail » contreviendrait aux engagements pris dans le cadre du partenariat public-privé signé avec la ville d'Alexandrie pour le traitement des déchets [71, 418].

À nouveau, l'Allemagne a été attaquée en 2012 devant le CIRDI par le constructeur de centrales électriques suédois Vattenfall quand elle a pris la décision de sortir du nucléaire d'ici à 2022, après Fukushima. Ce constructeur invoque ses droits émanant du Traité sur la charte de l'énergie – qui est un traité international d'investissement – et réclame la somme faramineuse de 4,7 milliards d'euros de dommages et intérêts après la fermeture de deux de ses centrales en 2011, et donc la baisse de ses profits. Le montant demandé n'est pas officiel, mais une indiscrétion du ministre allemand de l'économie, Sigmar Gabriel, faite en commission parlementaire du Bundestag le 15 octobre 2014 a permis de le connaître [38, 52, 171].

Le groupe américain Renco, propriété d'une des plus grandes fortunes des États-Unis, a engagé des

[a] *Agreement between the Government of Australia and the Government of Hong Kong for the Promotion and Protection of Investments*, ratifié en 1993.

poursuites contre la limitation des émissions toxiques au Pérou en vertu du traité de libre-échange entre les États-Unis et le Pérou ; la multinationale cherche ainsi à éviter de devoir indemniser les enfants gravement atteints dans son usine de La Oroya, l'un des dix sites les plus pollués au monde [406].

Enfin, dans le nord de l'Espagne, en Galice, un projet de mine d'or à ciel ouvert menaçant de déverser 17 millions de tonnes de déchets contaminés a engendré la mobilisation de centaines de milliers de citoyens, ce qui a amené le gouvernement régional à annuler la concession le 21 octobre 2015. Le jour même, l'entreprise canadienne détenant cette concession, Edgewater Exploration Ltd, a initié une procédure d'arbitrage à l'encontre du gouvernement espagnol, et réclamé une compensation à hauteur de plus de 200 millions d'euros, par le biais de sa filiale panaméenne, en vertu du traité bilatéral d'investissement entre l'Espagne et Panama [83].

État attaqué	nombre de réclamations en provenance d'entreprises du				PIB par réclamation		nombre de procès terminés		
	Canada	États-Unis	Mexique	total	(milliard $ des ÉU)	(1 = États-Unis)	total	État gagnant	État perdant
Canada	-	34	1	35	52	16	15	7	6
États-Unis	18	-	2	20	840	1	11	11	0
Mexique	1	21	-	22	57	15	11	6	5

Tableau 6 : Réclamations intentées aux trois parties du traité nord-américain ALENA au 1er janvier 2015 [439]. Le PIB par réclamation mesure le nombre de réclamations selon le PIB du pays attaqué : plus il est élevé, moins le pays est attaqué.

5.3.3 Condamnations dans le cadre de l'Accord nord-américain (ALENA)

Globalement l'ALENA a permis aux multinationales d'attaquer 77 fois un gouvernement nord-américain. Le Canada est le plus attaqué (35 fois), suivi du Mexique (22 fois) et des États-Unis (20 fois). Mais, rapporté à la taille de leurs économies, le Mexique a été attaqué quinze fois plus que les États-Unis, le Canada seize fois (cf. Tableau 6). Les entreprises étasuniennes attaquent trois fois plus que les entreprises canadiennes. Elles attaquent deux fois plus le Canada que les entreprises canadiennes n'attaquent les États-Unis ; elles attaquent dix fois plus le Mexique que les entreprises mexicaines n'attaquent les États-Unis. Entre le Mexique et le Canada, il n'y a eu que deux réclamations, une de chaque côté. Parmi toutes ces affaires, 37 sont terminées, pour deux d'entre elles le résultat n'a pas été publié. Les gouvernements canadien et mexicain ont perdu respectivement six et cinq procès, soit 46 % des cas connus.Les États-Unis n'ont perdu aucun de leurs onze procès [439]. D'ailleurs, jamais dans leur histoire les États-Unis n'ont perdu un procès dans le cadre d'un arbitrage privé avec une multinationale, d'après le sous-secrétaire étasunien au commerce Stefan Selig [464].

Les États-Unis et ses entreprises sont donc les grands gagnants. On peut avancer deux raisons de fond à cet avantage pour les États-Unis : d'une part sa puissance économique, politique et militaire, d'autre part la proximité de la philosophie des traités de libre-échange avec la conception étasunienne des affaires publiques. Celles-ci sont en effet très judiciarisées, contrairement au Canada et à l'Europe, où l'État joue un plus grand rôle et surtout un rôle *a priori*.

Combien ont coûté toutes ces procédures aux États ? Le Canada a été forcé de verser au total 171 millions de dollars canadiens (120 millions d'euros) de compensations, sans compter un minimum de 50 millions d'euros de frais de procédure [437, 439].

Le Mexique a dû débourser encore plus : 204 millions de dollars (180 millions d'euros). Dans l'un des arbitrages, le groupe américain Cargill a fait payer en 2004 91 millions de dollars (83 millions

d'euros) au Mexique, reconnu coupable d'avoir créé une nouvelle taxe sur les sodas [407].

En mars 2015, un groupe d'arbitrage de l'ALENA a décidé que le Canada avait enfreint le traité lorsqu'il a décidé d'abandonner un projet de méga carrière sur la côte de Nouvelle-Écosse, en suivant les conclusions d'un panel d'évaluation fédéral et provincial qui avait mené une étude d'impact environnemental. Plutôt que de contester la décision du Canada devant les tribunaux canadiens, l'investisseur étasunien Bilcon a utilisé le mécanisme de règlement des différends investisseur-État de l'ALENA et a gagné. Il demande maintenant 300 millions de dollars canadiens (200 millions €). Le seul arbitre qui a voté contre cette décision l'a qualifiée « de remarquable retour en arrière » de la protection de l'environnement au Canada [336].

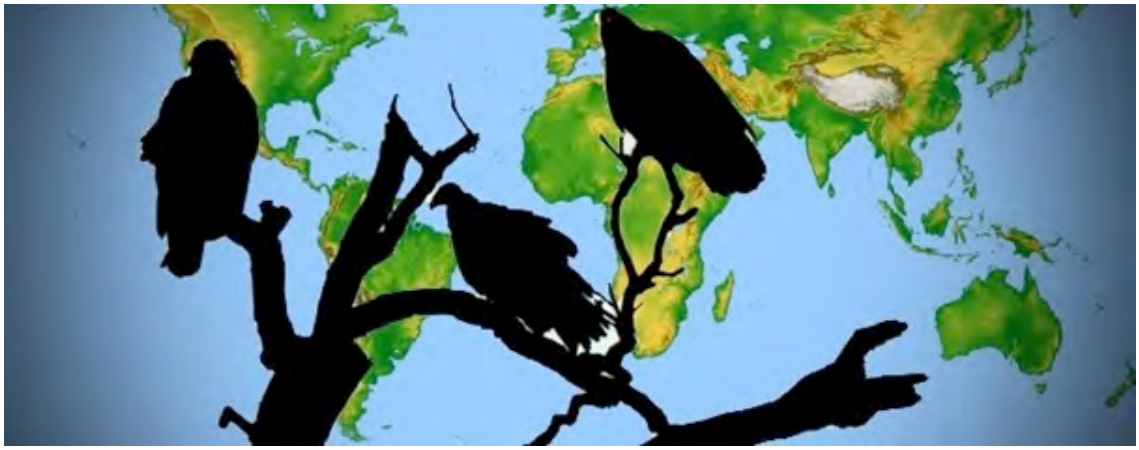
Plusieurs affaires sont en cours, et notamment au Canada. Ce dernier fait face actuellement à huit plaintes en vertu d'un mécanisme de règlement des différends, remettant en cause une grande variété de décisions gouvernementales qui diminueraient la valeur d'investissements étrangers. Les attaques portent notamment sur un moratoire sur la fracturation hydraulique sous le fleuve Saint-Laurent décidé par le gouvernement de la province du Québec, sur un moratoire des éoliennes en mer sur le lac Ontario, pris dans le cadre de la loi sur les énergies vertes de l'Ontario qui pousse à l'adoption rapide des énergies renouvelables, et sur la décision d'une cour fédérale canadienne d'invalider un brevet pharmaceutique jugé pas assez innovant ou utile. En tout, ces entreprises étrangères demandent plusieurs milliards de dollars de dédommagement au gouvernement canadien [437]. Nous détaillons ci-dessous la première et la dernière de ces affaires.

La compagnie minière canadienne *Lone Pine Resources Inc.* utilise sa filiale aux États-Unis pour poursuivre le gouvernement québécois en vertu du chapitre 11 de l'ALENA et lui réclamer 250 millions de dollars canadiens (170 millions d'euros) de dédommagement pour l'instauration d'un moratoire interdisant l'utilisation de la fracturation hydraulique et l'exploration du gaz de schiste sous le Saint-Laurent en raison de préoccupations environnementales. La société prétend que le moratoire sur la fracturation hydraulique annule « arbitrairement » des permis déjà accordés, est une « révocation arbitraire, capricieuse et illégale de [son] précieux droit d'extraire du pétrole et du gaz », et qu'il « l'exproprie indirectement de ses opportunités d'investissement ». Elle affirme également que le gouvernement a agi « sans fondement d'utilité publique », et décrit le moratoire comme un « geste administratif capricieux qui n'avait pour objet que des motifs purement politiques, soit exactement ce contre quoi les droits de l'ALENA doivent protéger les investisseurs » [260, 389, 439].

La justice canadienne ayant invalidé deux de ses brevets pour manque d'efficacité, le laboratoire pharmaceutique étasunien Eli Lilly estime cette décision injuste et réclame 500 millions de dollars canadiens (340 millions d'euros) de compensation pour ses profits gâchés. Pour l'ONG étasunienne Public Citizen (créée par Ralph Nader en 1971), au mépris des choix démocratiques opérés par les Canadiens, Eli Lilly tente d'utiliser un groupe d'arbitres privés pour détruire le système canadien de validation des brevets, qui rend notamment certains médicaments plus abordables [439, 489].

Enfin, le 6 novembre 2015, Barack Obama a annoncé l'abandon de la construction de l'oléoduc Keystone XL. Porté par le consortium TransCanada, ce long oléoduc de 1 900 kilomètres devait transporter le pétrole issu des champs de sables bitumineux de l'Alberta canadien jusque dans le Golfe du Mexique. Deux mois après cette décision, l'entreprise canadienne TransCanada annonce son intention de poursuivre l'État fédéral étasunien devant un tribunal arbitral et réclame 15 milliards de dollars (14 milliards d'euros) de compensation. L'entreprise soutient que le rejet du projet est « arbitraire et injustifié » et contrevient aux obligations de l'ALENA [105].

On trouvera de nombreux autres cas de condamnation du Canada dans le rapport de Maud Barlow sur les enseignements que les Européens devraient tirer de l'expérience du Canada en matière de traités de libre-échange [42].


[a]

5.4 'Justice' privée dans les projets de traités de libre-échange

La nouveauté introduite notamment par le traité euro-canadien, le traité euro-étasunien et l'Accord de partenariat transpacifique, par rapport aux règles de l'OMC, est que ces derniers permettraient aux multinationales de poursuivre en leur nom propre un pays signataire dont la politique serait un « obstacle au commerce », c'est-à-dire un obstacle aux profits, comme c'est déjà le cas dans le traité nord-américain comme nous venons de le voir.

5.4.1 'Justice' privée dans le traité euro-canadien

Le traité de libre-échange paraphé (mais non encore signé) entre l'Union européenne et le Canada montre que l'UE a accepté de déléguer une partie de sa justice à des groupes d'arbitrage privés.

La première version du traité publiée en septembre 2014 comportait un mécanisme classique de règlement des différends correspondant au mandat donné à la Commission européenne par les États membres. Ce mécanisme comportait quelques avancées mineures, notamment quant à l'obligation de transparence selon les règles de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI). Une autre avancée était que les frais d'arbitrage et d'avocat étaient à la charge de la partie déboutée, sauf exception. En outre, le traité interdisait à un plaignant de porter plainte devant une juridiction nationale pendant et après sa plainte devant un groupe d'arbitrage privé, mais il permettait de porter plainte devant un groupe d'arbitres privés après le jugement d'un tribunal public. Mais on sait que les gouvernements de l'Union européenne ont refusé lors des négociations la proposition canadienne d'exclure clairement les questions de propriété intellectuelle du champ du mécanisme de règlement des différends prévu [489].

Ce projet a été fort critiqué par le gouvernement allemand, notamment sous la pression de syndicats et d'associations [243, 191, 330] ; mais aussi par par les parlementaires européens [327], l'Assemblée nationale française dans une résolution du 23 novembre 2014 affirmant son opposition « à tout mécanisme d'arbitrage des différends entre les États et les investisseurs » [27], le chancelier fédéral d'Autriche, ou le secrétaire d'État hongrois aux Affaires étrangères [335, 386]. Puis la consultation publique de la Commission a mis en évidence le refus quasi unanime des groupes d'arbitrage privés du traité euro-étasunien de la part des citoyens, des organisations et de la plupart des entrepreneurs.

Ces oppositions ont amené le gouvernement français a faire en juin 2015 des propositions pour améliorer le mécanisme et le rendre acceptable selon lui [341]. Ces propositions ont été en grande partie reprises dans la proposition officielle de la Commission européenne d'un Système juridictionnel des

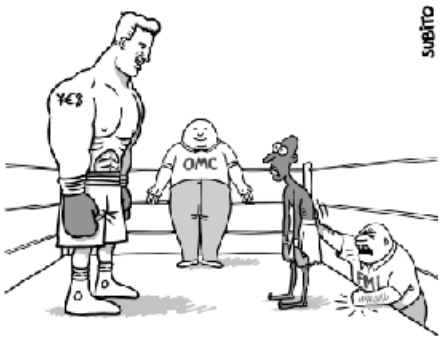
[a] http://saint-andre-d-olerargues.com/wpdossier/wp-content/uploads/2014/08/Vautour3.jpg

investissements (cf. § 5.6) qui a finalement été intégré à la version finale du traité euro-canadien publiée en février 2016 sous le nom de « tribunal » et de « tribunal d'appel » [a].

Un tel mécanisme inclus dans le traité euro-canadien serait ouvert à toutes les entreprises légalement inscrites au Canada. Or, 81 % des entreprises étasuniennes qui ont une filiale dans l'UE ont aussi une filiale au Canada, soit près de 42 000 entreprises [408]. Chacune de ces 42 000 entreprises pourrait donc attaquer un État membre de l'Union à partir de sa filiale canadienne en vertu du seul traité euro-canadien. En parallèle, on estime à 47 000 le nombre d'entreprises étasuniennes qui gagneraient le droit d'attaquer un État membre de l'Union par le biais du traité euro-étasunien. C'est dire que le traité avec le Canada aurait presque les mêmes effets que le traité avec les États-Unis en termes d'arbitrage privé.

Les députés européens socialistes et démocrates semblent satisfaits du côté allemand et britannique, mais pas du coté français [328, 345]...

Le traité euro-canadien pourrait être appliqué provisoirement pour les chapitres de l'accord qui relèvent des compétences communautaires. Il contient une disposition inquiétante à cet égard : l'article 30.8-4 dispose que des entreprises (canadiennes ou europuniennes) pourront attaquer des États (européens ou canadien) devant ce tribunal pour des faits survenus dans les trois ans suivant la fin de l'application provisoire, même si l'accord n'est finalement pas ratifié. Cela signifie en outre que l'organisation de la justice par le biais de ce tribunal serait de compétence communautaire, ce qui est assez surprenant. En effet, la justice est de compétence partagée entre l'UE et les États membres selon les traités européens [b] et un tribunal appartient incontestablement au domaine judiciaire.



[c]

5.4.2 'Justice' privée dans les traités euro-africains

Dans les projets de traités euro-africains, aucun mécanisme de règlement des différends investisseurs-États ne semble avoir été mis en place. Il existe seulement un mécanisme de règlement des différends « entre les parties », en tous points semblable apparemment à ce qui existe à l'OMC. Ici, les parties seraient l'Union européenne, voire ses États membres, et les États africains [63]. Comme à l'OMC, si une multinationale ayant une filiale dans l'UE s'estimait lésée, elle saisirait l'Union ou un État membre, qui mettraient en branle ce groupe d'arbitrage privé s'imposant aux États.

5.4.3 'Justice' privée dans le traité euro-étasunien

L'un des trois objectifs du traité euro-étasunien est de permettre aux sociétés privées d'attaquer les législations, les réglementations et les décisions des États et des autres collectivités publiques quand ces sociétés considèrent qu'il s'agit d'obstacles inutiles au commerce, à la concurrence, à l'accès aux

[a] Articles 8.18 à 8.45.

[b] article 4-2-j du Traité sur le fonctionnement de l'UE

[c] http://modele-dac.net/libre-echange-anim.gif

marchés publics, à l'investissement et aux activités de service. Elles pourront le faire devant un groupe d'arbitrage privé.

Le mandat de négociation de la Commission européenne indique qu'en cas de conflit sur une norme, un règlement ou une loi entre une société privée et le pouvoir public en cause – État, Région, département, commune – on aura recours à un mécanisme de règlement des différents, c'est-à-dire à un groupe d'arbitrage privé (article 23 pour les investissements, 32 pour les normes sociales et environnementales et 45 pour l'ensemble du traité). Il en est de même dans le mandat de négociation de l'Accord sur le commerce des services en vertu de l'article 8.

Face aux nombreuses oppositions à ce mécanisme, la Commission européenne a fait en novembre 2015 la proposition officielle d'un « système juridictionnel des investissements » (*Investment Court System*) comme nous le verrons au § 5.6. Cette proposition n'est cependant pas acceptée par la partie étasunienne à ce jour.

[a]

5.4.4 'Justice' privée dans l'Accord sur le commerce des services (ACS)

Les représentants des entreprises demandaient que l'Accord sur le commerce des services inclue un mécanisme de règlement des différends. Le mandat de négociation du traité donné à la Commission européenne par les vingt-sept représentants des États membres en mars 2013 le demande donc explicitement en son article 8. La Suisse a aussi rédigé une proposition en ce sens en avril 2013 [452]. Cela apparaît enfin clairement dans une partie fuitée du traité : un échantillonnage des dispositions de l'annexe fuitée de l'ACS sur les services financiers [508] montre que les gouvernements qui adhèreront à l'ACS seront exposés à des poursuites s'ils adoptent des mesures pour empêcher ou pour réagir à une autre crise financière [307].

5.4.5 'Justice' privée dans le traité transpacifique (APTP)

L'Accord de partenariat transpacifique prévoit un mécanisme de règlement des différends tout à fait similaire à celui qui existe déjà dans les traités d'investissement et en particulier dans le traité de libre-échange nord-américain (ALENA), en l'étendant à nombre de pays. Il place chaque multinationale au même rang qu'un gouvernement élu et donne plus de droits à une multinationale qu'à une entreprise nationale. Aucune instance d'appel n'est prévue. Les États, même s'ils gagnent l'arbitrage, pourront se voir obligés de payer les frais de justice [411]. Pour le traité euro-étasunien, il y a donc peu de chances que les États-Unis admettent le Système juridictionnel des investissements proposé par l'UE, qui est assez différent.

[a] www.gazogène.com/wp-content/uploads/2014/05/Tafta.jpg

5.4.6 Futures condamnations des États ?

Avant d'évoquer l'avenir que nous préparent les traités de libre-échange, voyons ce qui se serait passé si ces traités avaient existé dans un passé récent, comme nous y invite le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz [446] : « Imaginons ce qui se serait passé si ces dispositions avaient existé au moment où le danger mortel de l'amiante a été découvert. Plutôt que de fermer les usines et contraindre les employeurs à dédommager les travailleurs lésés, dans le cadre d'un ISDS [c'est-à-dire un mécanisme de règlement des différends investisseurs-États], les États auraient été dans l'obligation de payer les employeurs pour qu'ils ne tuent pas leurs citoyens. On aurait fait appel aux contribuables par deux fois : d'abord pour soigner les victimes de l'amiante et ensuite pour dédommager les employeurs de la baisse de leurs bénéfices lorsque l'Etat a réglementé l'utilisation de ce produit. »

En cas de ratification des traités de libre-échange en discussion et notamment du traité euro-canadien, du traité euro-étasunien ou de l'Accord sur le commerce des services, le nombre de différends des multinationales envers des pays europuniens portés devant les groupes d'arbitrage privés devrait exploser. En effet, si les 28 États membres de l'Union européenne n'ont été attaqués jusqu'à présent que 127 fois et les 15 premiers États membres, occidentaux, n'ont été attaqués que 30 fois, cela est dû au fait que l'UE n'a pas jusqu'ici signé de traité de libre-échange avec des pays fortement exportateurs de capitaux, c'est-à-dire avec les principaux pays investissant en Europe, comme les États-Unis, le Canada ou la Chine [249]. En revanche, les neufs nouveaux États membres est-européens qui, avant leur intégration, avaient signé avec les États-Unis et des pays ouest-européens des traités d'investissement incluant ce mécanisme ont été la cible de très nombreux procès de la part de multinationales.

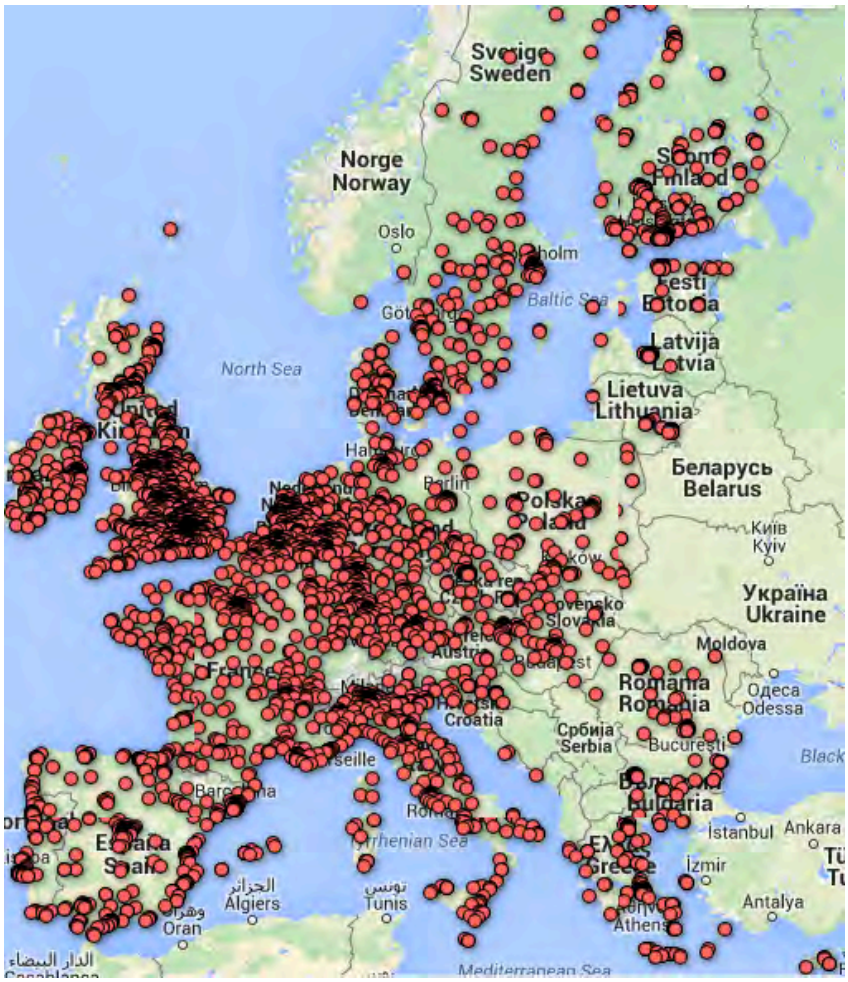


Figure 5 : Multinationales étasuniennes opérant dans l'UE qui acquérraient la capacité d'attaquer les décisions publiques grâce au traité euro-étasunien [410].

Public Citizen a calculé que plus de 19 000 sociétés privées étasuniennes, détenant plus de 53 000 filiales dans l'Union européenne pourront attaquer l'UE et les États membres grâce au traité euro-étasunien, soit dix fois plus qu'actuellement : cf. leur position géographique Figure 5. De leur côté, plus de 5 000 multinationales europuniennes possédant plus de 27 000 filiales aux États-Unis pourront attaquer le gouvernement étasunien grâce au traité, alors qu'actuellement, en tenant compte de toutes les multinationales de tous les pays ayant ratifié un traité de libre-échange avec les États-Unis, seules environ 1 300 multinationales possédant environ 9 500 filiales aux États-Unis peuvent attaquer le gouvernement étasunien. Le traité euro-étasunien devrait donc quadrupler l'exposition des États-Unis aux attaques de multinationales contre leurs lois, normes et décisions [410].

Voici donc un petit échantillon de ce qui nous attend.

Les collectivités locales ne seraient plus en mesure de faire des appels d'offre aux conditions qui leur conviennent car les multinationales pourraient attaquer devant des groupes d'arbitrage privés toute réglementation contraire à leurs intérêts.

La compagnie pétrolière étasunienne Schuepbach comptait réclamer près d'un milliard d'euros d'indemnisation à l'État français à la suite de l'abrogation de ses permis d'exploitation du gaz de schiste [217]. L'indemnisation aurait inclus les bénéfices attendus sur cinquante ans, sans preuve de la présence d'hydrocarbures. Un organe arbitral privé lui donnerait raison si le traité euro-étasunien était ratifié.

L'industrie américaine de la viande entend obtenir la suppression de la règle européenne qui interdit les poulets désinfectés au chlore. À l'avant-garde de ce combat, le groupe Yum !. Propriétaire de la chaîne de restauration rapide Kentucky Fried Chicken (KFC), il peut compter sur la force de frappe des organisations patronales. « L'Union autorise seulement l'usage de l'eau et de la vapeur sur les carcasses », s'étrangle l'Association nord-américaine de la viande [499].

Le cigaretier Philip Morris pourra faire disparaître les avertissements sanitaires sur les paquets de cigarette. La *National Rifle Association* – le lobby étasunien des armes à feu – pourra demander la suppression des limites au libre commerce des armes.

Et ainsi de suite.

5.5 Une forme de coup d'État

« Lorsque je me réveille la nuit et que je pense à l'arbitrage, je ne cesse d'être étonné que les États souverains aient accepté en premier lieu l'arbitrage sur les investissements. […] Trois personnes privées sont investies du pouvoir de réviser, sans aucune restriction ou procédure d'appel, toutes les actions du gouvernement, toutes les décisions des tribunaux, et toutes les lois et règlements émanant du Parlement. » Juan Fernàndez-Armesto, arbitre espagnol [390].

Nous nous proposons ici d'analyser dans un premier temps en quoi les systèmes judiciaires public et privé diffèrent, puis d'étudier le principal argument des défenseurs des mécanismes de règlement des différends des multinationales envers les États. Nous verrons que placer le profit en norme suprême apparaît comme un véritable coup d'État, alors que des alternatives bien plus convaincantes existent.

5.5.1 Comparaison des justices publique et privée

Généralement, on distingue deux justices, fonctionnant selon deux normes différente : la justice privée et la justice publique [511]. La justice privée est rendue en dehors de l'État, c'est la médiation mais aussi la loi du talion. Cette justice, la plus ancienne historiquement, est une « affaire privée », un conflit entre particuliers. C'est la volonté de faire à chacun son droit.

La justice publique, quels que soient les litiges à régler, est une justice d'État. Ce rattachement en constitue la marque essentielle, la justice peut même constituer un service public. La justice est rendue au nom de l'État (ou du peuple). Son domaine par excellence est le droit pénal, qui juge et punit les infractions à la loi. Quand un crime ou une infraction a eu lieu, l'État considère qu'il ne peut laisser seuls les individus régler le problème, il intervient. La justice publique est donc une « affaire publique » et donc un droit extérieur aux individus : le droit public. Le droit a pour objet le maintien de l'ordre public et la sécurité des personnes et des biens, et plus généralement le respect des droits individuels et collectifs. L'idée est que pour fonctionner, une société doit s'assurer du respect de certaines règles et valeurs. Le droit des affaires et le droit du travail font bien sûr partie du droit pénal.

La justice publique couvre aussi la justice civile, qui ne juge pas des infractions à la loi, mais est chargée de régler les litiges entre particuliers. Le juge civil dit qui a raison et qui a tort, et peut condamner ce dernier à verser des sommes qu'il doit, à exécuter une obligation à laquelle il s'était engagé, ou à verser à la partie adverse des dommages-intérêts.

L'arbitrage international est une médiation directe entre personnes morales ; il est un ersatz privé du droit pénal public. On peut en déduire qu'aucune puissance publique, que ce soit un État ou une organisation internationale, ne considère que le différend arbitré est une atteinte à l'ordre public ni ne touche au fonctionnement de la société, sinon il serait jugé par le droit public. C'est manifestement faux quand on regarde la nature et les conséquences des affaires traitées par les groupes d'arbitres privés (cf. § 0). C'est un formidable retour en arrière historique, qui ne connaît plus le droit pénal, ni même le droit civil pour s'en remettre aux arrangements directs entre plaignants.

Des avancées essentielles et déjà très anciennes du droit – ses principes – sont bafouées :

- le principe d'égalité, qui est directement lié à celui d'égalité devant la loi,
- le principe de gratuité, qui n'exclut cependant pas l'existence de frais de justice mesurés,
- le principe de neutralité, corollaire de l'exigence d'impartialité.

Le principe d'égalité implique la réciprocité, c'est-à-dire l'égale possibilité pour chacune des parties de traduire en justice l'autre partie. Dans la 'justice' privée internationale issue des traités de libre-échange, seules les multinationales peuvent attaquer les États. Les États, en effet, n'ont pas le droit d'assigner devant cette même justice privée les entreprises étrangères qui portent préjudice à l'environnement, à la santé publique, à la propriété publique ou, tout simplement, ne respectent pas les termes de leur contrat.

L'égalité implique aussi la publicité des débats judiciaires et du prononcé des jugements. Si la publicité des débats soufre de quelques exceptions tenant à l'intérêt des parties, la publicité du prononcé de la décision ne souffre par contre aucune exception. Dans le cas d'un différend entre une multinationale et un État, c'est-à-dire un peuple, les délibérations se font généralement à huit clos et les sentences sont confidentielles par défaut. Ainsi, parmi les 127 différends envers un État membre de l'UE recensés depuis 1994, les demandes de compensation n'ont été publiées que dans 48 % des cas, et le coût total du procès n'est connu que dans 17 % des cas comme on l'a vu plus haut ; en outre on ne sait rien du résultat de 18 des 127 affaires, soit dans 14 % des cas [249]. Si l'on comprend bien l'intérêt des multinationales à bénéficier d'un huis clos, l'intérêt du peuple attaqué en justice – intérêt public s'il en est – devrait exclure tout huis clos.

Le principe d'égalité s'entend comme l'égalité entre les plaignants, notamment dans le temps et dans l'espace. L'existence d'un système judiciaire national assure le même traitement à tous les plaignants et à tous les accusés, dans la limite de l'appréciation du droit par les juges. Le fait que ce système judiciaire public soit permanent contribue fortement à l'égalité dans le temps, la jurisprudence passée étant une source importante du droit. Nous avons donc une justice publique homogène par sa structure, ce qui n'est pas le cas des groupes d'arbitrage privés ; chacun est en effet souverain et donc totalement indépendant des jugements antérieurs ou parallèles rendus par d'autres groupes d'arbitrage privés. Les arbitres n'étant soumis à aucune hiérarchie ni à aucune jurisprudence, on assiste à une

grande instabilité juridique. Ainsi deux groupes d'arbitres privés ont-ils rendu des décisions totalement contradictoires sur un même dossier suite à une baisse des tarifs règlementés de l'électricité décidée par le gouvernement du Guatemala [283, 407, 470] : en août 2012 le premier groupe arbitral s'est estimé incompétent pour prendre en charge des questions de loi intérieure et a condamné l'espagnol Iberdrola Energía à payer 5,3 millions de dollars de frais ; le second a condamné en décembre 2013 le Guatemala à payer une compensation de 25 millions de dollars – ainsi que 7,5 millions de frais – à l'étasunien Tampa Electric Company (TECO).

Le principe d'égalité est manifestement bafoué puisque les groupes d'arbitrage privés sont réservés aux entreprises étrangères. Imaginons qu'une entreprise française et une entreprise étrangère actives dans le même secteur s'estiment lésées par une même disposition : l'entreprise française ne pourra saisir un groupe d'arbitres privés de la discrimination dont elle prétendra avoir fait l'objet, et les deux entreprises seront traitées dans le cadre de juridictions distinctes.

Le principe de gratuité de la justice n'est jamais absolu, mais d'une part évite des frais aux justiciables attaqués sans raison, d'autre part fait supporter à la partie condamnée des frais de justice limités, raisonnables au vu de sa situation économique. Dans les affaires traitées par la 'justice' arbitrale internationale en raison de traités de libre-échange, les États même gagnants doivent supporter des frais très importants qui se comptent en millions d'euros ; les coûts sont extraordinairement élevés en comparaison des coûts de la justice publique : en moyenne de six millions d'euros (cf. § 5.1) par affaire, alors que le coût d'une affaire comparable aux États-Unis, comme une affaire antitrust, est en moyenne de 0,35 million d'euros (194 000 dollars par partie) selon Susan Franck, professeur de droit et spécialiste du règlement des différends à la Washington and Lee University étasunienne [237], soit quinze à vingt fois moins. Ces coûts peuvent être rédhibitoires pour des pays en développement comme pour les petites et moyennes entreprises [76].

Le principe de neutralité implique l'indépendance et l'impartialité des juges. L'indépendance et l'impartialité des juges publics sont avant tout garanties par la spécificité de leur statut : agents publics et inamovibles, les magistrats sont à l'abri des pressions ou menaces ; disposant d'un statut distinct de celui des autres fonctionnaires, ils ne sont pas soumis à l'autorité hiérarchique d'un ministre. Ils sont par contre soumis à l'autorité hiérarchique de la magistrature qui garantit le respect des grands principes du droit.

Les tribunaux publics sont permanents, tandis que les groupes arbitraux sont occasionnels, créés au coup par coup. L'exercice des fonctions de magistrat est incompatible avec l'exercice de toute autre fonction publique et de toute autre activité professionnelle ou salariée. Leur carrière et leur revenu ne dépendent pas du nombre d'affaires traitées et des décisions qu'ils prennent. Leur compétence est garantie par une longue formation.

[a]

Il en est tout autrement dans la 'justice' arbitrale : les arbitres exercent de multiples autres activités, peuvent avoir conseillé discrètement ou conseiller dans le futur ceux qu'ils sont sensés juger, ils exercent alternativement les fonctions de juge et d'avocat. Les conflits d'intérêts sont donc loin d'être absents. Un exemple : celui de l'attaque de la multinationale française de gestion de l'eau et des déchets, Vivendi, contre l'Argentine. On y découvre que l'arbitre Gabrielle Kaufmann-Kohler est

[a] http://p7.storage.canalblog.com/77/75/456563/97536609.jpg

membre du Conseil d'administration et du Comité de la responsabilité des entreprises de la banque suisse UBS, qui était le principal actionnaire de Vivendi. L'Argentine n'a eu connaissance de ces faits que trois mois après le prononcé de la sentence, mais le comité d'examen du CIRDI a refusé son annulation. En l'état actuel de la procédure d'annulation du CIRDI, même les sentences arbitrales sans fondement ne peuvent pas être annulées, aucun réexamen sur le fond du dossier n'est possible [170].

Aucune compétence particulière n'est exigée des arbitres ; ils sont payés à l'affaire traitée et ont donc tout intérêt à voire se multiplier les affaires, notamment en favorisant dans leurs jugements les multinationales qui sont les seules à pouvoir porter plainte. Plus les dommages et intérêts sont élevés, plus les arbitres (et les avocats) peuvent espérer attirer des clients. Les enjeux financiers sont tels qu'ils entraînent forcément des conflits d'intérêts.

L'exigence de neutralité implique en outre un strict respect par le juge du principe du contradictoire, qui n'existe pas en justice arbitrale. L'exigence de neutralité implique enfin la possibilité pour les parties ou pour la société de faire appel quand elle juge inéquitable le jugement rendu. Or un groupe d'arbitrage n'est pas tenu d'offrir un tel droit, qui est extrêmement rarement retenu dans les traités de libre-échange [71].

Enfin un juge doit pouvoir s'appuyer sur des règles précises, explicites, qui circonscrivent au maximum le champ des interprétations possibles. Or, les notions entre autres de « traitement juste et équitable » ou des « attentes définies et raisonnables » que nous avons vues au § 4.3 sont particulièrement floues et renvoient à la discrétion des arbitres le soin de les interpréter : l'espérance d'un taux de rentabilité à deux chiffres par un investisseur est-elle une attente raisonnable ? La promesse d'un terrain au rabais faite lors d'une discussion informelle avec un fonctionnaire d'une administration publique peut-elle en faire partie ? Un changement de législation dans le domaine des déchets industriels relève-t-il d'un traitement injuste s'il concerne de facto une entreprise étrangère et non pas son homologue française qui recourt à d'autres techniques ? Une multinationale peut-elle faire condamner un État qui aurait vu certaines de ses infrastructures de transport – indispensables à l'activité de la multinationale – endommagées lors d'une catastrophe ?

On voit donc que la 'justice' privée dite arbitrale n'offre pas les garanties d'un droit juste et équitable, telles qu'elles ont été édifiées au fil des siècles par les représentations élues des peuples. Or l'absence de droit se fait toujours au bénéfice des plus puissants, ici des multinationales : « entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime, et la loi qui affranchit » (Lacordaire).

5.5.2 Conflit avec le droit de l'Union européenne

Le professeur de droit public, de droit européen et de droit international Andreas Fischer-Lescano et Johan Horst de la faculté de droit de Brême en Allemagne ont publié une évaluation juridique de la première version (de 2014) du traité euro-canadien [231]. Cette évaluation semble devoir s'appliquer aussi à la version finale du traité publié en février 2016, les modifications introduites ne répondant pas à ces critiques.

Il en ressort que ce traité ne prévoit pas la préservation du droit de l'Union [231]. Alors que la Cour de justice européenne a le monopole de l'interprétation du droit européen [a], le traité crée, avec les groupes d'arbitrage privés, une juridiction parallèle à ladite Cour. D'où la probabilité que les organes de l'Union et les États membres se trouvent engagés par deux décisions de justice contradictoires : la justice européenne oblige par exemple un investisseur à payer une taxe ou à rendre une subvention publique conformément au droit européen, alors qu'un groupe d'arbitrage privé condamnera l'État membre à indemniser l'investisseur, conformément aux dispositions du traité euro-canadien. L'affaire Micula contre Roumanie que nous avons évoquée plus haut (§ 5.3.2) en est une illustration : la

[a] Article 267 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

Commission européenne a bien noté cette contradiction entre le droit de l'Union et le droit d'un traité de libre-échange.

À la suite d'OffshoreLeaks, de LuxLeaks et de SwissLeaks qui ont révélé l'évasion fiscale "légale" de multinationales, la Commission européenne a enfin ouvert des enquêtes sur une série de multinationales ayant bénéficié de « rescrits fiscaux » (*taxe rulings* en anglais), c'est-à-dire des arrangements écrits et secrets entre une administration fiscale et une entreprise permettant à cette dernière de déroger au droit fiscal et donc de payer des impôts sur les bénéfices très inférieurs à la norme. Ces arrangements pourraient être assimilés à des aides d'État illégales en vertu du droit européen de la concurrence imposant l'égalité de traitement des entreprises. Si, aux termes de son enquête, la Commission juge illégal le dispositif fiscal préférentiel dont bénéficient notamment Starbucks aux Pays-Bas ou Apple en Irlande, ces entreprises seraient contraintes en vertu du droit de l'Union de dédommager les pays « lésés » par la perte de recettes fiscales. Si cependant, cette décision intervient dans un contexte où le traité euro-étasunien comprenant un groupe arbitral privé aurait été conclu, ces groupes étasuniens pourraient très bien faire appel à un groupe d'arbitres privés et réclamer la restitution des sommes pour atteinte à leurs intérêts et « attentes légitimes ». En d'autres termes, ce type de juridiction rendrait le droit européen inopérant [325].

La Cour de justice européenne a stipulé que l'UE doit s'en tenir aux principes constitutifs du Traité sur l'Union européenne, dont les droits de l'homme définis dans la Charte des droits fondamentaux de l'Union, lorsqu'elle conclut des accords internationaux [a]. Or les traités de libre-échange comme le traité euro-canadien poursuivent des objectifs économiques qui peuvent entrer en conflit avec les droits fondamentaux, notamment dans les domaines de l'environnement, de la politique sociale et fiscale, des conditions du travail et de la santé. Les droits fondamentaux devraient donc être les bornes qui limitent la validité de l'ensemble des dispositions établies par les traités en faveur du commerce et des investissements. Et pour constituer cette limite, les droits fondamentaux devraient figurer à titre d'éléments essentiels par exemple dans le traité avec le Canada, comme c'est le cas dans certains traités de protection des investissements conclus par l'Union. Parce que ce n'est pas le cas, le conflit potentiel entre droits fondamentaux et objectifs économiques ne peut se résoudre en droit. En effet, pour tenir compte des droits fondamentaux de l'Union européenne, il faudra violer les obligations découlant du droit international par le biais du traité euro-canadien [231].

La sous-estimation des droits fondamentaux s'observe en particulier à propos des groupes d'arbitrage privés [231]. En effet, ils ne sont pas obligés de respecter les droits fondamentaux tels que les reconnaît l'Union européenne [b]. Cela se manifeste notamment dans le fait que des personnes ou des groupes sociaux qui, lorsqu'ils sont lésés dans leurs droits par les activités d'un investisseur, ont droit à la protection de l'État mais sont exclus des procédures d'arbitrage. Cela revient à un déni de justice et constitue une violation nette de l'article 47 de la Charte.

L'Union doit d'ailleurs s'assurer que chaque traité n'a pas un impact négatif sur les droits de l'homme comme on le verra au § 6.3.

5.5.3 Impossible de restructurer une dette ?

Les instruments de la dette souveraine ne sont généralement pas explicitement exclus des traités de libre-échange (ils semblent cependant exclus du traité euro-canadien [c]). En assimilant les dettes d'État à des « investissements » dont les créanciers sont propriétaires, toute négociation de restructuration de dette entre les pays débiteurs et leurs créditeurs devient extrêmement compliquée, comme le

---

[a] Affaire Kadi, jugée le 8 septembre 2008.

[b] Implicitement, les cours d'arbitrage privées doivent respecter les droits de l'Homme par le biais de la Convention de Vienne sur le droit des traités, article 31 III c ; voir le traité euro-canadien, article 8.31.

[c] Article 8.18-4 et annexe 8-B.

dénoncent un groupe de députés européens du groupe des Verts/ALE [325]. C'est aussi l'avis de plus de cent universitaires consultés sur le mécanisme de règlement des différends par la Commission européenne.

C'est ce que montre également le litige entre l'Argentine et les « fonds vautours ». Ces fonds d'investissement spéculatifs détenteurs de titres de dette souveraine ont refusé la renégociation de la dette argentine pour réclamer devant une juridiction internationale le remboursement des titres de créances en se basant non pas sur leur prix d'acquisition mais sur leur valeur nominale, bien plus élevée. Une escroquerie programmée légitimée par des groupes d'arbitrage privés en vertu du droit international [325].

Le litige entre la Grèce et la Postová Banka est de nature similaire. S'estimant lésée par la restructuration de la dette grecque de 2012, cette banque slovaque qui avait acquis des titres de dette souveraine à des prix bradés sur le marché secondaire – où sont revendus les titres de dette – a pu saisir un groupe arbitral prévu dans le traité bilatéral d'investissement conclu avec la Grèce en 1992 [325].

5.5.4 Ériger le profit en norme suprême

Des groupes d'arbitrage privés disposeraient du pouvoir inouï d'invalider une grande part des décisions publiques (lois, règlements, normes), nationales ou locales, au seul motif qu'elles constituent un obstacle aux sacrosaintes « lois » du profit, et seraient habilités à condamner le contribuable à de lourdes réparations dès lors que sa législation nuirait aux « futurs profits espérés » d'une multinationale. Un entrepreneur peut considérer qu'une législation qui l'oblige à respecter des normes sociales, la durée du temps de travail, l'obligation d'avoir un comité d'hygiène et de sécurité, un comité d'entreprise, c'est-à-dire tout ce qui est le fruit de conquêtes sociales protégeant les femmes et les hommes qui travaillent dans une entreprise, est une entrave à ses profits et elle sera donc remise en question [297].

Ces dispositions de garantie des entreprises étrangères présentent un grand potentiel de chantage vis-à-vis des gouvernements pour influencer la marge réglementaire dont ils disposent – leurs choix – en matière sociale, environnementale, ou de protection du consommateur, entre autres : d'où l'effet paralysant de ce mécanisme sur la volonté de légiférer. Sont d'abord concernés les gouvernements des pays les plus faibles ainsi que les autorités locales qui n'ont pas de moyens à la hauteur. Mais tous les législateurs peuvent être influencés voire paralysés, pour ne pas voir leurs décisions annulées par la suite. Ainsi, la Nouvelle-Zélande a-t-elle choisi de repousser sa loi de marquage des paquets de tabac jusqu'à ce que la poursuite intentée par Philip Morris contre l'Australie pour une loi similaire soit tranchée [13].

Le pouvoir se voit ainsi transféré à un groupe supranational qui tire sa puissance... de la démission des États.

Pour défendre les intérêts des entrepreneurs, il existe déjà des « juges » supranationaux, comme le CIRDI, qui ont un pouvoir de coercition sur les États, et leur pouvoir serait très étendu en cas de ratification des traités de libre-échange actuellement négociés en secret. En revanche, au niveau international, aucune institution ne peut être saisie pour imposer des réparations et des sanctions face aux violations des droits civils, politiques, économiques, sociaux et environnementaux des citoyens par une entreprise ou un État, alors que ces droits sont protégés par de nombreux traités, conventions et pactes juridiques internationaux [172].

Le mécanisme de règlement des différends est biaisé par nature, car il exclut toute réciprocité des garanties et obligations. Il ne confère que des droits à l'entrepreneur étranger, sans lui imposer d'obligations, qui devraient être d'ordre social, sociétal et environnemental et se référer à des normes internationalement convenues et obligatoires, telles que les deux pactes adoptés en décembre 1966 par les Nations Unies et entrés en vigueur en 1976 [102, 389] : le Pacte international relatif aux droits

économiques, sociaux et culturels [372], et le Pacte international relatif aux droits civils et politiques [373].

Il est temps d'exiger l'inversion de la hiérarchie des normes : faire en sorte que les droits humains fondamentaux s'imposent par rapport aux droits des seuls entrepreneurs. Avec des institutions juridiques supranationales dotées du même pouvoir que les institutions qui garantissent les intérêts des multinationales [172].

a

5.5.5 Frapper la démocratie au cœur

La puissance publique ne peut être réduite au statut de contractant d'une transaction commerciale dont l'objectif vise la réalisation d'un bénéfice financier : elle représente l'intérêt général à la fois dans les contrats qu'elle signe avec les prestataires économiques privés (délégation de service public, achat d'équipements, etc.) et lorsqu'elle légifère pour organiser et réguler l'activité des agents économiques. Et la plupart des différends des multinationales envers les États mettent en cause des choix de politiques motivés par l'intérêt public. C'est parce que la puissance publique défend l'intérêt général que ses choix, ses règlements, ses normes, ses lois sont légitimes. Les intérêts particuliers, quand bien même seraient-ils ceux d'une grande multinationale, restent des intérêts particuliers, soumis, avec tous les garde-fous du droit, à l'intérêt général.

Comme le rappelle l'article 3 de la Constitution française, « la souveraineté nationale appartient au peuple qui l'exerce par ses représentants et par la voie du référendum ». La définition de la norme, depuis 1789, est donc du ressort de la représentation nationale au premier chef, et en tout cas d'institutions issues d'un processus démocratique. Quel que soit le débat qu'on puisse avoir par ailleurs et qui est légitime et nécessaire sur l'état de notre démocratie, encore aujourd'hui, c'est au Parlement que se fait la loi, c'est dans les cours et tribunaux qu'elle est interprétée et que l'on juge en fonction de la loi, ce n'est pas pour l'essentiel dans des enceintes qui échappent au contrôle public. À une exception, l'affaire ou plutôt le scandale Tapie, ce n'est pas dans des structures d'arbitrage privées – des groupes d'arbitres privés – que l'on décide dans un conflit de la manière dont il convient d'appliquer une règle.

L'institution d'un mécanisme de règlement des différends entre entreprises étrangères et États serait une forme de coup d'État qui enlèverait à nos institutions démocratiques leur capacité à rédiger des lois, à réguler, à écrire la norme, puisque celles-ci n'auraient plus aucune valeur face aux pouvoirs exorbitants des sociétés privées. Les multinationales deviendraient des acteurs dominants du droit et les marchés internationaux deviendraient des espaces qui échapperaient, pour partie, à la juridiction des États [121].

---

[a] dessin de Roulies http://sacreblogueur.a.s.f.unblog.fr/files/2009/11/inegalites.jpg

Cela a amené le MEDEL, la confédération syndicale européenne de la magistrature, à dénoncer « les tentatives en cours pour placer les entreprises multinationales au même niveau que les États souverains, en instaurant des tribunaux spéciaux d'arbitrage pour résoudre les conflits entre les entreprises et les États, autorisant ainsi les premières à s'affranchir des lois démocratiquement votées qui défendent les droits des citoyens » [349]. De leur côté, 120 universitaires en droit ont déclaré que « même avec le code de conduite le plus robuste, l'absence de garanties institutionnelles d'indépendance judiciaire nuit fondamentalement à l'argument de neutralité et d'impartialité de l'arbitrage entre investisseurs et États » [91].

Voici un exemple très concret de ce qui n'existera plus si l'un quelconque des traités de liberté des affaires aboutit [297]. Début 2013, un avocat français a introduit, au nom de la petite société pétrolière étasunienne Schuepbach, ce qu'on appelle dans notre droit une question prioritaire de constitutionalité auprès du tribunal administratif de Cergy-Pontoise (Val-d'Oise). Ce dernier l'a renvoyée en mars 2013 devant le Conseil d'État, qui l'a renvoyée finalement devant le Conseil constitutionnel. La question était : est-ce que la loi française qui interdit la prospection de gaz de schiste est conforme à la Constitution ? Le Conseil constitutionnel a répondu en octobre 2013 que la loi était conforme [138]. Si le traité euro-étasunien était adopté dans les termes du mandat donné par nos gouvernements ou si le traité euro-canadien était adopté en l'état, le Conseil constitutionnel ne serait plus l'instance consultée, car la multinationale s'adresserait à un groupe d'arbitrage privé qui déciderait. Autrement dit, on enlève à nos institutions et à nos juridictions un pouvoir qui s'exerce aujourd'hui dès lors qu'une société privée est en cause.

Alors à quoi servirait le Parlement s'il est soumis a un « tribunal » extérieur que les citoyens ne peuvent pas élire ? À quoi bon aller voter pour des députés ?

En plaçant malgré tout les États sous la tutelle de groupes d'arbitrage privés, les traités euro-canadien et euro-étasunien ainsi que l'Accord sur le commerce des services démontrent que leur objectif n'est pas de protéger les investisseurs – fort bien protégés, mais bien d'accroître le pouvoir des multinationales.

« PTCI, le coup d'État qui se prépare en silence » [a]

5.5.6 Un mécanisme sans justification crédible

On peut même s'interroger sur la nécessité de protéger de façon spécifique et séparée les droits des multinationales.

À l'origine, un mécanisme de règlement des différends était intégré aux accords commerciaux pour pallier les carences des systèmes judiciaires des pays en développement dépourvus de système juridique fiable et rassurer les multinationales occidentales : garanties contre le risque d'expropriation arbitraire, elles étaient censées investir davantage [489], ce qui se discute d'ailleurs (cf. § 4.3).

Même si l'on acceptait de considérer que dans certains pays le système judiciaire n'est pas suffisamment développé pour offrir des garanties suffisantes de procédures équitables et efficaces, on peut se demander toutefois si l'introduction d'un système arbitral extraterritorial est bien la meilleure

[a] www.youtube.com/watch?v=9Rjd1rMvtkg

approche pour contribuer à une amélioration du fonctionnement de l'État en question – et surtout s'il répond aux besoins des populations locales [102]. Cette approche contribue en fait à l'abdication de l'État de droit de l'ensemble des signataires d'un traité de libre-échange.

Au-delà, pourquoi donc intégrer un tel mécanisme à un traité entre des États de droit comme l'UE et le Canada ou l'UE et les États-Unis ? L'Union européenne, le Canada et les États-Unis ne passent pas précisément pour des zones de non-droit ; ils disposent au contraire de systèmes juridictionnels indépendants et efficaces, qui s'appuient sur un droit positif qui offre toutes les garanties nécessaires à la protection de la propriété privée. Des systèmes de recours au-delà des frontières nationales existent en Europe pour des litiges touchant à la propriété privée, à savoir la Cour de justice de l'Union européenne et la Cour européenne des droits de l'homme qui ont compétence pour les pays membres de l'UE.

Le porte-parole de la Direction générale du commerce de la Commission européenne, John Clancy, défend la nécessité d'un tel mécanisme dans le traité euro-étasunien (PTCI) : « le système américain ne permet pas aux entreprises d'invoquer des accords internationaux comme le PTCI comme un fondement juridique devant les tribunaux nationaux. Les entreprises européennes – et particulièrement les PME – ne pourront donc faire appliquer les termes de l'accord que par l'intermédiaire d'un système d'arbitrage international comme le mécanisme de règlement des différends investisseur-État » [110]. Plutôt que de reconnaître les tribunaux légitimes et publics en Europe comme des instances pertinentes pour des procès si les entreprises multinationales étasuniennes veulent porter plainte (parce que par réciprocité les États-Unis seraient alors obligés de permettre aux entreprises europuniennes [a] d'attaquer les États-Unis devant des tribunaux publics étasuniens), les États-Unis exigent un système de 'justice' privé pour tous, qui accorderait aux entreprises des droits injustifiés [247].

Les défenseurs de ce mécanisme au sein des traités arguent aussi que « les multinationales n'ont pas confiance dans la justice des pays de l'Est, comme la Roumanie ou la Bulgarie », comme le suggère un vieux routard de l'arbitrage international. Délocaliser le règlement des conflits vers un groupe d'arbitrage privé permettra également, selon les entreprises, une plus grande neutralité dans les décisions, les juridictions nationales étant susceptibles d'être influencées par les États attaqués [489]. Si la justice publique n'est jamais totalement indépendante du gouvernement et de la société où elle opère, que dire d'une 'justice' privée extraordinairement liée à des intérêts privés ? Au nom d'imperfections mineures de la justice publique, on en viendrait à accepter une 'justice' au service des plus riches, qui n'aurait de justice que le nom.

Dans une déclaration commune [190], un certain nombre d'organisations (notamment Attac [30], la CGT [102], l'AFL-CIO étasunienne et la Confédération européenne des syndicats) font observer qu'il n'y a nul besoin et qu'il n'y a aucune justification crédible à l'instauration de mécanismes de règlement des différends dans les traités de libre-échange en négociation. Les systèmes juridiques publics nationaux et internationaux existants sont largement suffisants pour protéger les multinationales, tandis que les groupes internationaux d'arbitrage privés n'offrent pas les garanties d'un droit juste et équitable et ne respectent pas les droits humains fondamentaux. Les accepter serait un retour en arrière, effaçant des aspects essentiels de la construction progressive d'un système juridique démocratique. Le syndicat allemand de la métallurgie IG Metall et la Fédération des syndicats britanniques (Trades Union Congress) se sont aussi prononcés contre ce mécanisme d'arbitrage [91]. Dans son avis sur le traité euro-étasunien, le Comité européen des régions, l'assemblée consultative des représentants locaux et régionaux de l'UE, le juge lui aussi superflu et demande que les différends en matière d'investissements soient réglés devant les juridictions nationales [96].

Ces arguments ont amené plusieurs pays à exclure les chapitres sur l'investissement de leurs accords sur le commerce, ou à les retirer progressivement des accords existants. La Bolivie, l'Équateur puis le Venezuela se sont retirés du CIRDI, l'organisme dépendant de la Banque mondiale gérant la plupart

[a] qui se rapportent à l'Union européenne. Cf. note a page 24.

des affaires, et mettent fin à leurs traités bilatéraux d'investissement. L'Afrique du Sud a résilié, en 2010, tous ses traités d'investissement dans le but de les remplacer par des accords plus avantageux et plus modernes. L'Indonésie compte ne pas renouveler ses 67 traités d'investissement lorsqu'ils viendront à échéance. L'Inde a pris la même décision [46, 71, 102, 389].

L'Australie, après avoir été favorable à l'instauration de mécanismes de règlement des différends dans les traités de commerce avec des pays en développement, y a été opposée pour tout traité de libre-échange, avant que le nouveau gouvernement ne revienne sur cette décision [4, 439]. Enfin le Brésil n'a signé aucun traité de libre-échange et n'est donc lié par aucun mécanisme d'arbitrage privé (hors celui de l'OMC).

D'après un sondage réalisé en septembre 2015, les Canadiens sont 61 % à se dire opposés à une telle disposition déjà présente dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), dont 33 % « très opposés », contre seulement 20 % de favorables [166, 183].

De leur côté, les citoyens europuniens n'acceptent pas le principe d'un mécanisme d'arbitrage privé pour régler les différends des multinationales envers les États si l'on en croit les résultats de la consultation organisée par la Commission européenne [199] (cf. § 7.1.2) : voir les résultats en Annexe 7. Bien que la Commission n'aime pas les chiffres quand ils lui sont défavorables et n'en publie aucun, on peut estimer d'après son rapport que près de 99 % des 149 400 réponses sont défavorables à un tel mécanisme. Celui-ci est massivement rejeté par les citoyens de l'Union européenne et rejeté par la plupart des entreprises et notamment par les petites et moyennes entreprises. Les PME, comme le souligne le BVMW, le très puissant groupement allemand des moyennes entreprises qui représente 270 000 entreprises, l'épine dorsale de l'industrie allemande, n'ont ni les ressources financières ni le temps de se lancer dans un long arbitrage [76].

120 universitaires des différents domaines du droit provenant d'universités éminentes en Europe et dans le monde se sont exprimés contre le mécanisme d'arbitrage privé prévu dans le traité euro-étasunien. Leur argument est que « l'arbitrage investisseur-État donne des avantages structurels injustifiés aux investisseurs étrangers et risque de fausser le marché aux dépends des entreprises nationales » [91]. Aux États-Unis, 135 professeurs de droit ont écrit au Congrès et à l'administration d'Obama pour s'opposer à l'insertion d'un mécanisme de règlement des différends dans le traité euro-étasunien et dans l'accord de partenariat transpacifique [18]. Ils écrivent : « il est fondamental pour notre démocratie que notre système judiciaire traite chacun également, quels que soient ses moyens et son pouvoir ». Selon eux, « le mécanisme de règlement des différends investisseurs-État menace la souveraineté nationale en donnant le pouvoir aux entreprises étrangères de court-circuiter le système judiciaire national et de faire respecter par un système privé les modalités d'un accord commercial. Cela affaiblit l'État de droit en éliminant les garanties procédurales du système judiciaire et en instaurant un système d'arbitrage irresponsable et non révisable. » En Allemagne, le DRB (*Deutsche Richterbund*), l'Association des magistrats allemands qui regroupe 16 000 des 24 000 juges et procureurs allemands, estime dans un avis de février 2016 que le classique mécanisme de règlement des différends comme le Système juridictionnel des investissements que propose la Commission européenne (cf. § 5.6) « n'ont aucune base légale et ne répondent à aucune nécessité ». Il ajoute, comme l'Association européenne des magistrats, que l'hypothèse que les investisseurs étrangers ne jouiraient pas actuellement d'une « protection judiciaire effective » n'a aucune « base factuelle » [6, 176, 319].

Des fédérations européennes d'associations d'intérêt général comme le Bureau européen de l'environnement (BEE), le Bureau européen des unions de consommateurs (BEUC) ou le Réseau européen des droits numériques (*European Digital Rights initiative* ou *EDRi*) ont exprimé un refus des plus vigoureux de ce mécanisme dans le traité euro-étasunien [91].

Seuls les multinationales et les syndicats patronaux sont favorables à ce mécanisme, ce qui n'est guère étonnant puisqu'ils ont eux-mêmes mis au point, avec la Commission européenne et les gouvernements des États-Unis et du Canada, les projets de traité euro-étasunien et euro-canadien et

leurs mécanismes d'arbitrage privés.

Pour l'Expert indépendant des Nations Unies pour la promotion d'un ordre international démocratique et équitable, le juriste étasunien Alfred-Maurice de Zayas, « le plus inquiétant, ce sont les arbitrages privés, qui sont des tentatives d'échapper aux juridiction nationales et de court-circuiter l'obligation qu'ont tous les États de s'assurer que toutes les affaires judiciaires soient jugées par des tribunaux indépendants qui sont publics, transparents, responsables et susceptibles d'appel » [a]. Il demande donc que les traités en cours de négociation soient modifiés ou annulés [287].

5.6 Des améliorations envisagées marginales

Face à cette avalanche de critiques, le monde politique commence à se poser quelques questions et à faire quelques propositions.

Le Sénat français a ainsi adopté à l'unanimité le 3 février 2015 une résolution européenne [434] présentée par le sénateur Michel Billout. Cette résolution appelle à une révision du projet d'accord négocié avec le Canada pour améliorer la procédure arbitrale (transparence, appel…), plaide pour un mécanisme interétatique comme celui de l'OMC, ou à défaut pour « retirer de ce projet d'accord tout mécanisme d'arbitrage privé pour régler les différends entre investisseurs et États ». Bien d'autres institutions publiques se sont prononcées contre le mécanisme d'arbitrage privé, comme la Commission des affaires européennes de l'Assemblée nationale, le gouvernement et le parlement de Bavière aux mains des conservateurs (*Bayerische Staatsregierung & Bayerischer Landtag*) et l'Association autrichienne des municipalités (*Österreichischer Städtebund*) qui représente les intérêts de 252 collectivités locales en Autriche [91].

La Commission a alors publié en mai 2015 un document de réflexion selon lequel les traités avec le Canada (version de 2014) et avec Singapour auraient intégré les améliorations suivantes [203] :

- Est affirmé dans leurs préambules le droit des États « de réglementer sur leur territoire respectif et de conserver la latitude nécessaire pour réaliser les objectifs légitimes de leur politique, tels que la protection de la santé publique, de la sécurité, de l'environnement et des bonnes mœurs ainsi que la promotion et la protection de la diversité culturelle ». Malheureusement, les préambules des traités internationaux ne sont pas contraignants. Pourquoi n'avoir pas affirmé le droit des États à réglementer dans un article du chapitre sur l'investissement, qui, lui, serait contraignant ?
- Les notions de « traitement juste et équitable » et d' « expropriation indirecte » seraient précisées en annexe des traités. Ces précisions n'ont cependant pas été jugées suffisantes par nombre d'organismes des plus sérieux comme on l'a vu plus haut.
- L'inclusion d'interprétations contraignantes. Cependant quel mécanisme obligerait les arbitres privés à suivre ces interprétations ? L'ALENA comportait déjà des interprétations contraignantes, mais cela n'a pas empêché les arbitres privés d'interpréter à leur manière nombre de concepts [487].
- Un code de conduite pour les arbitres privés. C'est pour Gus Van Harten, juriste à l'Université de York au Canada et spécialiste de l'arbitrage international, une réponse extraordinairement faible aux problèmes fondamentaux de l'indépendance et de l'impartialité du mécanisme. Cela ne remplace pas les dispositifs institutionnels de protection que sont la sécurité d'emploi et d'occupation de son poste, un salaire fixe, une méthode objective de répartition des affaires, ou l'interdiction d'être arbitre et avocat [487].

Le document fait ensuite des propositions susceptibles d'améliorer les traités :

---

[a] « *Most worrisome are the ISDS arbitrations, which constitute an attempt to escape the jurisdiction of national courts and bypass the obligation of all states to ensure that all legal cases are tried before independent tribunals that are public, transparent, accountable and appealable.* »

- Ajouter un article affirmant le droit des gouvernements à prendre des mesures en vue d'objectifs de politique publique légitime. Mais, par définition, les mesures prises par les autorités publiques sont légitimes car issues d'un processus démocratique. Donc soit les groupes d'arbitrage privés ne peuvent s'opposer à aucune décision publique – et n'ont donc plus d'objet, soit la légitimité des mesures gouvernementales sera soumise à interprétation par les arbitres comme c'est le cas aujourd'hui – et ce seront les arbitres privés qui décideront quelles mesures sont légitimes et lesquelles sont illégitimes et condamnables.
- Choisir les arbitres dans une liste prédéfinie.
- Exiger des arbitres certaines qualifications. Interdire les conflits d'intérêts des arbitres ; mais ces conflits seront jugés par les exécutifs des États et non par la justice [487].
- Prévoir la possibilité d'un appel.
- Exclure la possibilité pour une même affaire de porter plainte devant la justice publique et de s'adresser à un groupe d'arbitrage privé. Les multinationales bénéficient donc toujours d'un privilège à nul autre égalé dans le droit international. Aucun justiciable n'a le droit de choisir la juridiction qui lui sera la plus favorable. Les recours nationaux doivent être épuisés pour que puisse être invoquée une instance judiciaire internationale.
- Préciser que l'application du droit national n'est pas de la compétence d'un groupe d'arbitres.
- Préciser que l'interprétation du droit national par un groupe d'arbitres ne lie pas les cours de justice publique.
- À terme instaurer une cour permanente comme instance internationale autonome ou intégrée à une organisation multilatérale.

Ces propositions de la Commission européenne sont jugées insuffisantes pour satisfaire les critères minimaux d'indépendance, d'équité, d'ouverture, de subsidiarité et d'équilibre par Gus Van Harten dans une analyse très argumentée [487]. Plusieurs organisations citoyennes font la même analyse, comme le Bureau européen des unions de consommateurs (BEUC) [65].

Finalement la Commission européenne a présenté officiellement aux États-Unis et publié le 12 novembre 2015 une proposition pour le chapitre "investissement" du traité euro-étasunien, proposant un mécanisme assez différent de règlement des différends intitulé « système juridictionnel des investissements » (*Investment Court System*) [205]. Ce système serait composé d'un tribunal de première instance et d'une cour d'appel avec respectivement quinze et six juges nommés pour six à douze ans, un tiers étant de nationalité étasunienne, un tiers de l'UE et le dernier tiers d'autres nationalités. Il est souhaitable que ces juges aient une expérience en investissement international, en commerce international, et en règlement des différends dans le cadre des traités d'investissement ou de commerce : cela ressemble étrangement aux compétences des arbitres privés. Ces juges seraient nommés par le Comité des services et de l'investissement interne au traité euro-étasunien, c'est à dire par la Direction générale du commerce de la Commission européenne et le Département étasunien du commerce, donc par des administrations très liées aux multinationales. On est donc très loin d'une justice indépendante des exécutifs et des intérêts privés. Ce système ne pourrait pas contester la restructuration des dettes publiques, et la proposition de la Commission limite à des cas précis la capacité des multinationales à saisir la juridiction ; mais l'absence des garanties qu'offre un système judiciaire public – notamment la soumission des juges à l'autorité hiérarchique de la magistrature qui garantit le respect des principes du droit – ne permet pas de garantir le respect de ces limites.

En outre, le projet n'est pas clair du tout quant au droit des États à légiférer : un article [a] affirme que cela ne doit pas affecter le droit des gouvernements à légiférer pour des objectifs politiques légitimes comme la santé, l'environnement, etc. Très bien. Mais un autre article [b] n'admet de limitation de la propriété et du droit espéré au profit (définis comme une expropriation) que si c'est pour un objectif public, dans le cadre du droit, de manière non discriminatoire et contre une compensation monétaire

[a] chapitre II, section 2, article 2-1

[b] chapitre II, section 2, article 5 : expropriation

effective et appropriée. La décision de l'Allemagne de fermer des centrales nucléaires ne rentre pas dans cette exception car elle ne s'accompagne pas d'un dédommagement : Vattenfall gagnerait donc son procès (cf. § 5.3.2). Enfin un troisième article [a] rappelle que des mesures non discriminatoires visant des objectifs politiques légitimes comme la santé, l'environnement, etc. ne constituent pas une limitation de la propriété et du droit espéré au profit, sauf si elles sont manifestement excessives. Ce serait donc aux juges d'estimer qu'une loi votée par les représentants du peuple est manifestement excessive. Les contradictions internes au texte quant au droit des États de légiférer donnera le pouvoir aux juges d'interpréter à leur manière ce droit face aux prétentions des multinationales.

On note donc quelques améliorations, mais cette cour de justice resterait exclusivement accessible aux entreprises étrangères qui seraient ainsi privilégiées par rapport aux entreprises strictement nationales, aux populations et aux pouvoirs publics. Elles auraient en outre le privilège de pouvoir poursuivre un État devant la justice nationale ou devant cette cour spécifique. Cette cour spécifique jugerait selon le droit commercial tel qu'il est inscrit dans les traités de libre-échange, c'est à dire un droit au service des multinationales, et non selon le droit social ou environnemental par exemple, qui resteraient ignorés.

La Commission prévoit de substituer ce système juridictionnel à tous les mécanismes de règlement des différends prévus dans les traités de libre-échange dont l'une des parties appartient à l'Union européenne. Il a ainsi été intégré à la version finale du traité euro-canadien publiée en février 2016.

Les aménagements proposés ne purgent pas le système de son vice fondamental, qui consiste à conforter une catégorie de « super-justiciables » profitant d'un droit et de dispositifs de règlement des litiges spécifiquement dédiés à leurs objectifs propres. Rappelons que dans un état de droit, nul ne peut choisir son juge ni le droit qui lui est applicable, que l'égalité de tous devant la loi est une garantie fondamentale de la démocratie et que celle-ci ne saurait admettre de privilège de juridiction. Un état de droit démocratique ne saurait consentir, non plus, à ce que certains, fussent-ils des entreprises transnationales, ne se voient accorder le privilège d'être déliés du droit commun s'imposant à tous pour bénéficier d'un système normatif entièrement tourné vers la satisfaction de leurs intérêts, comme le rappelle la secrétaire du Syndicat de la magistrature [491].

Dans son avis sur l'Accord sur le commerce des services, le Comité européen des régions exige que les contestations juridiques touchant au respect de ce traité soient portées devant les juridictions publiques dans le lieu où sont établies les collectivités publiques attaquées, qu'elles soient menées dans leur langue et selon le régime juridique en vigueur dans leur pays et qu'elles puissent faire l'objet d'un appel. Pour le Comité, aucun mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États n'est souhaitable. Il s'oppose donc clairement aux groupes d'arbitres privés comme au mécanisme révisé que propose la Commission [97].

L'Association européenne des magistrats estime que l'indépendance des juges n'est pas du tout garantie par cette proposition de la Commission, tandis que l'Association des magistrats allemands (DRB) s'oppose comme on l'a vu au Système juridictionnel des investissements et estime que ce système permettrait aux entreprises de poursuivre unilatéralement les gouvernements pour toute décision qu'elles considèrent comme une menace [6, 176, 319]. Trente-et-une organisations françaises parmi lesquelles le Syndicat de la magistrature, la Fondation Nicolas Hulot ou la Ligue des droits de l'homme estiment dans une déclaration commune que la proposition de la Commission ne comble pas les failles du dispositif initial [118].

Certains doutent même de la volonté réelle de la Commission européenne de modifier vraiment le mécanisme de règlement des différents dans le cadre du traité euro-étasunien entre autres. Elle a en effet elle-même proposé les articles qui concernent ce mécanisme dans le mandat qui lui a été confié ; c'est aussi la Commission qui a introduit ce mécanisme dans son mandat pour la négociation du traité euro-canadien alors qu'il ne s'y trouvait pas au départ et qu'elle a fait de même pour le projet

[a] chapitre II, section 2, Annexe I, article 3

d'Accord sur le commerce des services [44].

5.7 Des alternatives à la 'justice' privée existent

Le traité euro-canadien précise [a] qu'une multinationale ne peut s'adresser à un groupe d'arbitrage privé tel que défini dans le traité et en parallèle lancer une procédure devant « un tribunal ou une cour relevant du droit national ou international »… ce qui démontre que des alternatives existent ! D'autres solutions en faveur d'une protection de l'investisseur sont en effet possibles et d'autres systèmes de recours au-delà des frontières nationales existent aujourd'hui, dans le respect effectif des droits sociaux, environnementaux ou de protection du consommateur, et sans socialiser le risque de l'entrepreneur. Ils ne sont pas explorés dans les traités en négociation comme le regrette la CGT [102] :

- La solution assurantielle, souscrite par l'investisseur : à une demande issue d'une économie de marché, il conviendrait de proposer des solutions du marché. La protection d'un risque, comme celui relevant d'un investissement à l'étranger, est une situation des plus classiques pour les polices des assurances commerciales.
- La solution de la Cour de justice de l'Union européenne qui a compétence pour les pays membres de l'UE.
- La solution selon le modèle de la Convention européenne des droits de l'Homme, garantissant des droits fondamentaux pour tous les acteurs sans discrimination, et offrant un recours, après épuisement des instances nationales, devant une juridiction internationale, dont les décisions s'imposent à tous les sujets, sans distinction de leur nationalité ou leur considération administrative comme « étranger » ou ressortissant national, personne physique ou morale.
- Éventuellement des recours entre États, devant la Cour internationale de Justice.

Le droit international est en effet dit actuellement d'une part par les tribunaux arbitraux ou groupes d'arbitres privés que nous avons longuement analysés, d'autre part par des tribunaux publics :

- La Cour de justice de l'Union européenne, dont le siège est à Luxembourg, a pour mission d'interpréter uniformément le droit communautaire et de juger de sa validité.
- La Cour européenne des droits de l'homme (à Strasbourg) et la Cour interaméricaine des droits de l'homme (à San José au Costa Rica) sont chargées d'examiner les allégations de violation des conventions relatives aux droits de l'homme qui les ont créées.
- La Cour internationale de justice règle, conformément au droit international, les différends d'ordre juridique entre les États. Instituée par la Charte des Nations Unies signée en 1945, elle a entamé ses activités en 1946 au Palais de la Paix à La Haye aux Pays-Bas.
- Les tribunaux pénaux ad hoc établis par les Nations Unies – tels que le Tribunal pénal international pour l'ex-Yougoslavie (TPIY) et le Tribunal pénal international pour le Rwanda (TPIR) – ou en coopération avec celles-ci (tel que le Tribunal spécial pour la Sierra Leone), jugent des personnes accusées de crimes de guerre ou de crimes contre l'humanité dans des situations exceptionnelles et ponctuelles.
- La Cour pénale internationale (CPI), régie par le Statut de Rome, est la première cour pénale internationale permanente créée par traité pour contribuer à mettre fin à l'impunité des auteurs des crimes les plus graves qui touchent la communauté internationale : génocides, crimes contre l'humanité et crimes de guerre. La CPI est une organisation internationale indépendante, qui n'appartient pas au système des Nations Unies. Elle siège à La Haye, aux Pays Bas.

[a] Article 8.22-1-f et g.

Aucun de ces tribunaux publics ne peut juger d'un différend entre une personne morale de droit privé (entreprise), une personne physique (individu) et un État, hors crimes de guerre, crimes contre l'humanité et droits humains. Pourtant, les États ont ratifié nombre de traités internationaux dans le domaine du travail, de l'environnement ou de la consommation entre autres, qui sont intégrés généralement au système des Nations Unies, auxquels se rajoutent les traités de libre-échange. Seuls ces derniers ont des organes chargés de les faire respecter, ce sont les groupes d'arbitres privés ou tribunaux arbitraux. Les engagements des autres traités ne sont en rien contraignants. Il y a donc un déséquilibre flagrant du droit international.

Les conséquences néfastes pour les États et donc leurs citoyens des mécanismes de règlement des différends ont amené la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) à s'emparer de la question et à organiser, en octobre 2014, un Forum mondial de l'investissement. Une chose encourageante qui est ressortie de ce Forum est l'accord sur la nécessité de réformer le régime international des investissements, l'ampleur et les modalités de la réforme ne faisant bien sûr pas consensus.

S'il était avéré que les juridictions nationales ne suffisaient pas à faire respecter les traités de libre-échange, une solution serait d'utiliser le règlement d'État à État devant la Cour internationale de justice (comme le fait l'OMC) ou de créer, soit sous l'égide de l'ONU comme la Cour internationale de justice, soit de manière autonome comme la Cour pénale internationale, un tribunal international chargé des questions d'investissements comme le propose l'Expert indépendant pour la promotion d'un ordre international démocratique et équitable, Alfred-Maurice de Zayas, suite au consensus de la CNUCED [170].

Une autre solution serait de créer une cour pénale faisant respecter l'ensemble du droit international. Les traités internationaux dans le domaine du travail ou de l'environnement étant généralement intégrés au système onusien, une cour sous l'égide des Nations Unies nous semble plus logique. Elle aurait à traiter de toutes les infractions aux différents traités internationaux, en prenant en compte les logiques différentes de chacun d'entre eux. Les obligations environnementales ou sociales des États comme des multinationales seraient prises en compte comme leurs obligations issues des traités de libre-échange. Cette cour n'interviendrait qu'après épuisement des recours devant les juridictions nationales et assurerait l'égalité des justiciables, quelle que soit leur nationalité ou leur statut.

6 Des garanties et avantages socio-économiques illusoires

Les promoteurs des projets de traités de libre-échange insistent sur les solides garanties qu'ils présenteraient et leurs avantages importants. Qu'en est-il ?

6.1 Des garanties illusoires

Les projets de traités ou du moins ce que nous en connaissons mettent en avant des valeurs communes et des garanties sensées nous protéger de leurs aspects nuisibles, mais avec différents niveaux de langage selon les préoccupations.

6.1.1 Des valeurs communes ?

Dans le premier article du mandat donné à la Commission européenne pour négocier le traité euro-étasunien et dans son article 6 qui définit son préambule [140], il est dit que l'accord se fera au nom de valeurs communes aux États-Unis et à l'Union européenne. On ne peut nier que les États-Unis et les peuples d'Europe partagent quelques idées générales qui leur sont communes sur les libertés fondamentales.

Et encore... La détention de prisonniers à Guantánamo hors de tout cadre juridique et dans des conditions dégradantes incluant l'emploi de techniques de torture relativise fortement le respect par les États-Unis des libertés fondamentales. Il en est de même de l'arbitraire de la liste des personnes non autorisées à embarquer à bord d'un avion à destination ou au départ des États-Unis (*No Fly List*), appliquée en outre automatiquement par le Canada : les accusations portées contre les 47 000 personnes de la liste restent secrètes, ce qui ne leur permet pas de démontrer leur innocence, et peu importe que telle ou telle personne ne fasse l'objet d'aucune accusation ou poursuite dans quelque pays que ce soit, elle y restera à vie [179].

Mais sur la conception de l'État, nous n'avons pas du tout les mêmes valeurs [297]. Aux États-Unis, l'État n'est pas le gardien du bien commun, de l'intérêt général. La protection de l'intérêt général est laissée aux citoyens quand ils décident de se rassembler pour faire face à un problème. Ils s'organisent alors et c'est la raison pour laquelle les associations et les lobbies ont connu et connaissent une vie beaucoup plus riche aux États-Unis : dès l'instant où l'intérêt général est mis en péril par les activités par exemple d'une firme privée qui pollue son environnement, ce n'est pas l'État qui agit, mais les citoyens qui sont tenus de se mobiliser, de se rassembler, de rassembler des fonds pour faire appel à des cabinets d'avocats, avant d'aller en justice.

En Europe, nous considérons, et c'est la conception de l'État issue des philosophes des Lumières et en particulier de la Révolution française, que l'État est le gardien de l'intérêt général. En conséquence, nous avons mis en place des services publics, ce qui n'est pas une exception française contrairement à ce que certains disent de manière erronée. Parce que, si l'on considère que l'accès de tous aux soins en

matière de santé ou l'accès de tous à l'éducation sont des droits fondamentaux, les outils pour les mettre en œuvre, ce sont les services publics. Et il en va de même pour la sécurité sociale. Et regardons les difficultés qu'a rencontrées le président Barack Obama pour mettre en œuvre un système de sécurité sociale qui ne concerne même pas la totalité de ceux qui ne peuvent s'offrir des soins de santé de qualité. Voilà une différence dans le concret, une différence de valeur. Ne parlons pas du rapport à la religion, où aux États-Unis elle est omniprésente : sur les billets de banque, dans les tribunaux, il est marqué « En Dieu nous avons confiance » (« *In God we trust* »)...

Sur les rapports entre entreprises privées et partis politiques [70], la Cour suprême des États-Unis a annulé en 2010 une loi qui limitait le pouvoir des sociétés privées de financer les partis politiques et les candidats aux élections. Donc on ne peut pas aux États-Unis limiter le financement par les entreprises privées des partis politiques et des candidats. En Europe, c'est encadré. Ne parlons pas du débat sur la peine de mort et la vente d'armes...

Nous avons vu au § 0 qu'en matière de normes du travail, contrairement aux pays européens, les États-Unis n'ont ratifié que de très rares conventions de l'Organisation Internationale du Travail. C'est quand même une sérieuse différence.

En matière d'environnement, on sait que le Protocole de Kyoto sur les gaz à effet de serre, la Convention de Rio sur la biodiversité ou la Convention de Stockholm sur les polluants organiques persistants n'ont pas été ratifiés par les États-Unis, alors qu'ils l'ont été par les pays européens.

Aux États-Unis, on considère qu'un citoyen étasunien, quels que soient les crimes qu'il ait pu commettre, ne peut être jugé que par un tribunal étasunien. Les États-Unis n'ont donc pas ratifié la Convention des Nations Unies relative aux droits de l'enfant (le seul autre État non signataire étant la Somalie), parce qu'un pédophile étasunien ne peut être jugé qu'aux États-Unis. Ils n'ont pas ratifié le Traité de Rome qui crée la Cour pénale internationale, parce qu'un génocidaire étasunien, s'il a sévi en Afrique, en Asie ou en Amérique latine, ne peut être jugé qu'aux États-Unis [297].

En Europe, nous avons tous ratifié la Convention de l'UNESCO sur la protection et le respect de la diversité culturelle, les États-Unis ne l'ont pas fait.

Les réglementations européennes se réfèrent à des normes internationales issues des deux organisations internationales de normalisation, que sont l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et la Commission électrotechnique internationale (CEI, en anglais *IEC*), tandis que la législation étasunienne se réfère plutôt à des normes développées localement par des organismes de normalisation se prétendant internationaux, comme le montre un rapport pour le Parlement européen [15].

Et on pourrait continuer la liste sur toute une série de domaines qui sont abordés par le projet de traité euro-étasunien. « Il y a bien, de part et d'autre de l'Atlantique, deux conceptions de l'agriculture, deux conceptions du rôle de l'homme dans l'aménagement du territoire et dans l'économie, deux rapports à la vie qui ne sont pas les mêmes et qui sont respectables » comme l'affirme le secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl dans une interview au journal Sud Ouest [223].

Les États-Unis et les pays de l'Union européenne ne partagent en fait guère de valeurs communes. Le faire croire, c'est donner à penser qu'une harmonisation des règles n'est qu'un problème technique puisqu'elles seraient basées sur les mêmes valeurs. Alors que toute harmonisation de règles traduisant concrètement des valeurs différentes est fondamentalement politique.

6.1.2 Langue claire et langue de bois

Le mandat de la Commission pour négocier le traité euro-étasunien [140] offre d'excellents exemples d'utilisation de la langue de bois juridique dès qu'il s'agit des questions environnementales ou sociales, tant en anglais qu'en français, ce qui permet de ne prendre aucun engagement sur ces sujets [294].

D'une part, dans la plupart des articles du mandat qui visent au renforcement du pouvoir des sociétés privées, les verbes sont à l'indicatif, le mandat est impératif, comme à l'article 30 qui consiste à soustraire aux juridictions nationales les litiges des sociétés privées envers les pouvoirs publics, et à les soumettre à la fameuse procédure d'arbitrage privé : « L'accord *ne comportera pas* de dispositions sur les sanctions pénales. ». C'est clair, net et précis.

Autre exemple avec l'article 4, qui explique clairement que personne n'échappera au diktat de ce futur accord : « Les obligations de l'accord *seront obligatoires à tous* les niveaux de gouvernement. » On ne peut pas être plus limpide. C'est comme ça et ça ne se discutera pas.

En revanche, dès qu'il s'agit des questions environnementales ou sociales, le mandat de la Commission utilise les ressorts habituels de la langue de bois juridique et administrative pour ne prendre aucun engagement concret. Le mandat en offre un florilège tout à fait réjouissant. Un vrai manuel à l'usage des experts !

La langue de bois juridique consiste tout d'abord, pour les sujets sur lesquels on ne veut prendre aucun engagement ferme, à utiliser la forme conditionnelle du verbe devoir : « devrait » et non « doit ».

Elle consiste ensuite à utiliser non plus des verbes précis au présent ou au futur, mais des formules vagues comme « des mesures seront examinées » (article 31), « faciliter » (articles 11, 17, 31, 34), « favoriser » (article 25), « encourager » (articles 29, 31, 32), « promouvoir » (article 34), « soutenir » (articles 6, 32), « permettre » (article 31), « reconnaître » (articles 8, 32), « renforcer » (article 32), « viser » (articles 11, 24, 25, 36, 37), « avoir pour objet » (article 11), « avoir pour objectif » (article 25), « s'efforcer » (article 8), etc.

Le grand luxe dans le genre, qui trahit tout de suite les Grands Maîtres de la Langue de Bois, consiste à combiner les formules entre elles. Prenez trois termes comme « promouvoir », « reconnaître » et « examiner des mesures » et combinez les deux par deux, cela donne au choix : « promouvoir la reconnaissance de », ou « examiner des mesures de promotion de », ou bien encore « reconnaître qu'il faut examiner des mesures ». Rajoutez un petit conditionnel, et vous obtenez une formule à l'aspect sérieux, agréable à lire, et qui permet d'exprimer de façon élégante et subtile que le sujet abordé n'a aucune importance mais qu'il est toujours bon d'en faire mention.

[a]

[a] Dessin de Plonk & Replonk, www.plonkreplonk.ch/boutique/uploads/414.jpg

Exemples pratiques dans le mandat de la Commission :

Après quelques articles bien tranchants sur les prérogatives des sociétés privées comme le quatrième cité plus haut, le mandat aborde à l'article 8 les questions environnementales et sociales... Notons le changement de ton :

« L'accord *devrait reconnaître* que le développement durable est l'un des objectifs principaux des parties et que ces dernières *s'efforceront de garantir et de faciliter le respect* des normes et accords internationaux en matière d'environnement et de travail, tout en *favorisant* de hauts niveaux de protection de l'environnement, des travailleurs et des consommateurs, *conformément* à l'acquis de l'UE et à la législation des États membres. »

Le mandat comprend ensuite, à partir de l'article 31, un chapitre entier consacré aux liens entre commerce et développement durable. Attention, suivons bien...

« *Des mesures destinées à faciliter et encourager* le commerce de biens respectueux de l'environnement […] *seront examinées*. »

Il ne s'agit donc pas de « faciliter et encourager », ce qui ne serait déjà pas grand-chose, ni même de « prendre », mais bien d' « examiner des mesures destinées à faciliter et encourager... ». Nous avons bien affaire à des professionnels de la langue de bois.

De même qualité, on a plus loin dans ce même article 31 :

« L'accord *contiendra également des dispositions encourageant l'adhésion* aux normes et accords internationalement reconnus dans les domaines du travail et de l'environnement, ainsi que leur mise en œuvre effective, comme condition indispensable au développement durable. »

L'accord aurait pu « promouvoir », voire même « respecter » les normes et accords. Et bien non, il « *encourage l'adhésion* **».**

Quant à la « *mise en œuvre effective* **»**, elle pose question : pourquoi pas la mise en œuvre tout court ? Quand on éprouve le besoin de rajouter ce genre de précision, c'est qu'on est mal à l'aise avec le sujet, qu'il y a un problème.

Continuons notre exploration des trouvailles de la langue de bois des rédacteurs de ce mandat dès qu'il s'agit des sujets dont on sent bien en effet qu'ils se moquent éperdument. On en trouve de remarquables dans l'article 32 :

« L'accord prévoira des mécanismes *visant à soutenir les actions en faveur* du travail décent... »

Là aussi, il ne s'agit pas de *soutenir* ou de *promouvoir*, ce qui n'est déjà pas bien volontariste, mais de « viser à soutenir les actions en faveur ».

Donc, sur un aspect aussi important que le développement durable lié au commerce, on va mettre en place des mécanismes pour coopérer, c'est entendu. Ensuite, on va examiner des mesures d'encouragement, puis on va encourager l'adhésion, puis on va soutenir les actions en faveur des mesures encourageant l'adhésion... Résultat auquel on peut s'attendre : aucun.

On l'aura tous compris, tout cela n'est pas neutre. Il n'était pas compliqué de parler en termes clairs et volontaristes des questions environnementales et sociales dans ce mandat, de dire par exemple :

« L'accord *respectera* les normes internationales et les accords dans les domaines du travail et de l'environnement »,

au lieu de :

« L'accord contiendra également des dispositions encourageant l'adhésion aux normes et accords internationalement reconnus dans les domaines du travail et de l'environnement, ainsi que leur mise en œuvre effective, comme condition indispensable au développement durable. »

Dessin de Jannin

En utilisant avec une grande maitrise les ressorts de la langue de bois juridique et administrative dès qu'il s'agit des garanties en matière de santé, d'environnement et de questions sociales, les promoteurs de ce traité réussiront-ils à endormir les citoyens avec de belles paroles qui n'engagent à rien ?

On retrouve les mêmes expressions dans le document de position de l'UE sur le développement durable, le travail et l'environnement publié par la Commission [209], présenté comme la position défendue par l'Union lors du cycle de négociations de mai 2014 (il semble cependant que les documents publiés soient différents des documents d'origine comme on le verra au § 7.1.2). Dans le domaine du droit du travail ou de l'environnement, il ne s'agit que de « promouvoir la mise en œuvre des principes », de « promouvoir l'adhésion », d' « échanger des informations », de « coopérer », d' « adopter des mesures de promotion », voire de « mettre en œuvre des mesures efficaces » : rien de concret et rien d'obligatoire.

6.1.3 Les « garanties »

De façon assez habituelle dans ce type de texte, le préambule du traité UE-Canada rappelle les principes qui ont officiellement conduit à sa rédaction, à savoir la recherche de la croissance et du développement dans le respect des « droits fondamentaux énoncés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme ». Il est fait référence à la Convention de l'UNESCO sur la diversité culturelle et le droit des États de réguler dans ce domaine est affirmé, y compris par un soutien financier aux activités y afférant. Le préambule affirme également que « les dispositions du présent accord n'ôtent pas aux Parties le droit de réglementer sur leur territoire respectif et de conserver la latitude nécessaire pour réaliser les objectifs légitimes de leur politique, tels que la protection de la santé publique, de la sécurité, de l'environnement et des bonnes mœurs ainsi que la promotion et la protection de la diversité culturelle ».

Les préambules des traités n'ont cependant pas de valeur contraignante en droit international : ce sont surtout des vœux pieux, ou plutôt des promesses qui n'engagent à rien, mais donnent un vernis très agréable, à moins que ce ne soit de la poudre aux yeux... [a]

Quant au traité euro-étasunien, plusieurs articles du mandat de la Commission européenne (articles 18, 19, 25, 31, 32, 33) expriment le vœu que les normes sociales, sanitaires et environnementales en vigueur en Europe soient protégées. D'autres vœux concernent le respect des conventions internationales de l'Organisation internationale du travail (OIT), des conventions internationales sur l'environnement et de la convention de l'UNESCO sur la diversité culturelle. Au vu de la langue de bois utilisée que nous venons d'étudier, il est clair que ces dispositions présentées par la Commission et les gouvernements comme des « garanties » ne servent qu'à apaiser les craintes et n'engagent à rien.

[a] En revanche, en droit français, les préambules des constitutions en font partie intégrante et ont la même valeur que les articles.

D'ailleurs, contrairement aux autres, les chapitres relatifs au droit social et du travail ou à l'écologie, ne prévoient aucun mécanisme de résolution des conflits ni aucune possibilité de sanction en cas de violation. Alors que les articles traitant d'économie se caractérisent par des juridictions très précises et la possibilité de sanctions, ceux concernant le droit social ou environnemental restent flous, et les sanctions prévues n'offrent que peu de possibilités d'invocation devant les juridictions [292].

En outre, quelle crédibilité accorder à ces bonnes intentions contredites par les choix et pratiques de l'Union européenne [297] ? Dans quatre arrêts de la Cour de justice de l'Union européenne dont les décisions sont contraignantes (Vicking, Laval, Rüffert, Commission contre Luxembourg), cette dernière a dit que le droit de la concurrence l'emportait sur le droit social [a].

Comment pouvons-nous penser un seul instant qu'on va défendre en face des États-Unis ou du Canada ce qu'on ne défend pas chez nous en interne ? Comment peut-on prendre au sérieux ces garanties ?

[b]

6.1.4 Les vœux pieux

Le gouvernement français affirme que des « lignes rouges » existent et ne pourront être dépassées. Ainsi le ministre des Affaires étrangères Laurent Fabius écrit [218] : « La convergence des normes ne doit pas être synonyme de convergence vers le bas. Les "préférences collectives" européennes (normes sanitaires et phytosanitaires, protection du consommateur) doivent être préservées, de même que le modèle social européen. […] Nos indications géographiques devront également être protégées. » Le secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl affirme devant le groupe socialiste de l'Assemblée nationale [262] que les poulets au chlore, le porc à la ractopamine ou les OGM ne seront jamais autorisés du fait des traités (cf. § 4.2.1) ; il affirme aussi que la France est opposée au mécanisme de règlement des différends investisseur-État, alors qu'elle a voté les mandats de négociation des différents traités qui demandent expressément la mise en place d'un tel mécanisme

[a] Dans l'affaire Viking, un armateur finlandais voulait transférer un ferry sous pavillon estonien afin d'échapper à une convention collective. Dans l'affaire Laval, un syndicat suédois avait tenté, en bloquant les travaux d'une entreprise du bâtiment, de contraindre un prestataire de services letton à signer une convention collective. Dans l'affaire Rüffert, une société polonaise, installée dans le Land de Basse-Saxe, versait des rémunérations inférieures au salaire minimum local. Enfin, le 18 juin 2008, la Cour de justice des Communautés européennes était saisie par la Commission européenne, qui jugeait excessives les obligations imposées par le Luxembourg à un prestataire de services étranger.

Dans tous les cas, la Cour de justice des Communautés européennes a condamné les actions syndicales et a demandé aux autorités publiques de limiter les normes sociales imposées aux entreprises délocalisées. Selon elle, le droit du travail et les mouvements de salariés ne doivent pas entraver de façon « disproportionnée » la liberté d'établissement des entreprises (article 43 du traité de Rome) et la libre prestation de services (article 49) dans le Marché commun.

[b] http://idata.over-blog.com/1/70/10/41/voeux-1-.gif

sur le modèle de celui de l'Organisation mondiale du commerce [a].

Nous avons là de belles positions de principe. Mais rien ne vaut l'analyse précise des textes comme nous avons tenté de le faire dans cet ouvrage à partir des rares textes de négociation disponibles et des nombreuses analyses partielles des traités. Ces analyses montrent clairement que ces beaux principes ne sont en fait que des arguments de vente, des promesses gratuites qui n'engagent que ceux qui préfèrent y croire, voire des vœux pieux.

6.2 Des avantages socio-économiques attendus dérisoires

Croissance, création d'emplois et hausse des revenus sont les arguments éternels des politiques néolibérales. Il en est de même pour les projets de traités de libre-échange, dont l'engrenage vertueux proclamé est simple. La baisse des droits de douane et du coût des réglementations se répercuterait sur les prix, et la baisse de ceux-ci stimulerait les exportations. À leur tour, l'augmentation des flux d'exportation induirait des gains de croissance économique et des créations d'emplois dans les pays concernés, mais également dans les pays importateurs grâce aux baisses de prix des biens et services achetés par les consommateurs. L'ampleur de ces effets positifs dépend d'un certain nombre d'hypothèses, par exemple l'élasticité prix des importations (quelle est l'augmentation des importations réalisées par un pays lorsque les prix des produits qui lui sont proposés baissent ?), les gains et les pertes produits par une baisse des "obstacles" réglementaires [435].

Nous examinons ci-dessous les avantages socio-économiques attendus successivement pour les projets de traités euro-étasunien et euro-canadien, puis pour le projet d'Accord sur le commerce des services, avant de nous pencher sur la réalité à travers l'Accord nord-américain en vigueur depuis vingt-deux ans et le traité plus récent entre les États-Unis et la Corée du Sud.

Notons tout d'abord que la croissance est en fait la croissance du produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire de l'activité économique marchande. Or le PIB ne dit généralement rien de la qualité de l'activité ou de son utilité sociale ; il en ignore les impacts sur l'environnement ou la santé, sauf s'ils sont générateurs d'activités créatrices de valeur. C'est donc un assez mauvais indicateur de bien-être économique, de richesse ou de développement. Par exemple, si l'espérance de vie à la naissance croit avec le PIB par habitant pour les pays pauvres ou moyennement pauvres, cela n'est plus le cas au-delà d'un certain seuil (dépassé d'un quart par la France) : la croissance du PIB par habitant ne fait plus croitre l'espérance de vie [144, 306].

6.2.1 Impact prévisible global du traité euro-étasunien

Si les citoyens sont tenus éloignés des discussions sur le traité euro-étasunien, c'est peut-être parce que, comme l'a souligné le prix Nobel Joseph Stiglitz [444], « la probabilité que ce qui ressortira des discussions à venir puisse servir les intérêts des Américains ordinaires est faible ; les perspectives pour les citoyens ordinaires des autres pays sont encore plus sombres. » Qu'en est-il ?

Évaluations économiques néoclassiques

La Commission européenne et dans son sillage tous les défenseurs du projet euro-étasunien met en avant les résultats d'une étude de 2013 [238] que la Commission a confiée au *Centre for Economic Policy Research* (CEPR), un *think tank* (groupe de réflexion) londonien financé par la Deutsche

[a] Par exemple selon l'article 8 du mandat de négociation de l'Accord sur le commerce des services [145] : « *The agreement shall include an effective dispute settlement mechanism to ensure that the parties observe mutually agreed rules. Due regard shall be given to the dispute settlement mechanism provided for in the WTO Agreement.* »

Bank, BNP Paribas, Citigroup, Barclays, JP Morgan, etc. [324] que la Commission européenne présente néanmoins comme « indépendant ». Selon la Commission [125], cette étude prévoit pour 2027 120 milliards d'euros d'augmentation du PIB de l'UE, soit une augmentation de 0,5 %. Dans un autre document [123], la Commission parle d'une « progression de 0,5 à 1 % du PIB, soit 119 milliards d'euros par an ».

Quand on lit l'étude elle-même, on voit d'une part que le gain de PIB attendu est de 68 à 119 milliards d'euros selon les scénarios et non 120, ensuite que nulle part n'est mentionnée une progression de 1 %, et enfin que l'étude appelle à exploiter ses résultats avec précaution, car faire des projections sur l'abaissement des lois et réglementations (dites barrières non tarifaires) est plus difficile que de faire des projections sur l'impact de la diminution des droits de douane, c'est même excessivement difficile selon un rapport pour le Parlement européen [388]. Quel est par exemple l'impact de la suppression d'un règlement sur l'usage de tel produit toxique dans la couleur pour les peintures destinées au bâtiment ? En outre, les résultats, les avantages calculables, en étant prudent, sont attendus à l'horizon 2027. Les documents de la Commission peuvent en outre donner l'impression d'une croissance de 0,5 % par an, alors que l'étude prévoit une augmentation de 0,27 à 0,48 % du PIB dans 10 ans, ce qui correspond à une augmentation annuelle de 0,027 à 0,048 % par an.

Ce même document de la Commission [123] poursuit : « Globalement, l'accroissement des échanges représenteraient une hausse de 6 % des exportations totales de l'UE et de 8 % des exportations des États-Unis, pour une valeur de respectivement 220 milliards d'euros et de 240 milliards d'euros. » Le rapport du CEPR prédit en fait une augmentation des exportations de l'UE de 125 à 220 Md €... mais aussi une augmentation des importations de l'UE plus élevée – de 128 à 226 Md €. Le traité se traduirait donc pour l'Union européenne par un déficit commercial. Les défenseurs des traités ne communiquent que sur l'augmentation des exportations et oublient systématiquement l'augmentation des importations, comme la Commission ou Laurent Fabius, ministre des Affaires étrangères, qui argumente sur l'ouverture de « marchés restés jusqu'à présent difficiles d'accès pour nos entreprises » [218].

La Commission en déduit une augmentation des emplois liés à l'exportation de « plusieurs millions ». Selon ses propres hypothèses, un milliard d'euros de croissance des exportations créerait 15 000 emplois : une augmentation des exportations de l'Union de 220 milliards d'euros (selon la Commission) donnerait donc 3,3 millions d'emplois créés. Comme nous avons aujourd'hui (fin 2015) 21,9 millions de chômeurs dans l'UE à vingt-huit, nous aurions donc une diminution de 15 % du chômage actuel en 2027, en raison de l'augmentation des exportations. La Commission se garde cependant bien de chiffrer le nombre d'emplois détruits par la croissance des importations.

La Commission européenne ne recule d'ailleurs devant aucun argument pour justifier les traités : dans un autre argumentaire [131], elle avance – sans le moindre argument – que des réglementations différentes des deux côtés de l'Atlantique avec un même degré de protection induisent une « bureaucratie superflue » susceptible d'augmenter le coût des biens de 10 à 20 %, chiffre énorme et manifestement très surévalué : comment peut-on croire que répondre à une norme étrangère équivalente à la norme locale peut faire augmenter le prix de production dans de telles proportions ?

Plus sérieusement, trois études font la synthèse des études d'impact du traité euro-étasunien. Est d'abord parue en mars 2014 une étude de la Fondation autrichienne pour la recherche sur le développement (ÖFSE) [414], commanditée par le groupe de la Gauche unitaire européenne - Gauche verte nordique (GUE-NGL) du Parlement européen, et menée sous la responsabilité de Werner Raza, économiste spécialiste du commerce international et du développement et directeur de l'ÖFSE. Puis en octobre 2014 est parue l'étude de Jeronim Capaldo, chercheur de l'Université de Tufts aux États-Unis et à l'Organisation internationale du travail OIT [84]. Il s'agit d'une étude d'impact du traité, mais qui a d'abord fait la synthèse critique des études précédentes. Enfin en janvier 2015, a été publiée l'étude de l'Institut syndical européen (*European Trade Union Institute*, *ETUI*) [359], le centre indépendant de recherche et de formation de la Confédération européenne des syndicats (CES), signée de Martin Myant, directeur de recherche, et Ronan O'Brien, chercheur indépendant.

Outre l'étude du CEPR publiée en 2013 et déjà citée [238], ces différentes synthèses analysent quatre autres études d'impact du traité euro-étasunien :

- une étude du bureau d'étude hollandais ECORYS de 2009 [a 50],
- une étude allemande publiée en janvier 2013 et menée par des économistes de l'institut IFO de Munich pour le ministère de l'Économie [225], qui a servi de base à des études légèrement ultérieures – publiées en juin 2013 – menées par le même institut et financées par la Fondation Bertelsmann [224],
- une étude d'un service du premier ministre français, le CEPII, publiée en septembre 2013 [232] (non prise en compte par la synthèse d'ETUI),
- une nouvelle version de l'étude Bertelsmann, publiée en octobre 2014 [226], prenant en compte les échanges commerciaux de 173 pays (au lieu de 126 dans l'étude initiale) et utilisant les données de 2012 (au lieu de 2007). Cette étude récente n'est analysée que par la synthèse la plus récente, celle d'*ETUI*.

On peut citer en outre une étude d'impact de 2010 [187] menée par le Centre européen d'économie politique internationale de Bruxelles (*European Centre for International Political Economy*, ECIPE), qui n'a pas été analysée par les trois synthèses.

Quelles sont leurs conclusions ?

La plupart de ces études – y compris la principale et la plus développée des études de l'IFO [225] – donnent des impacts du traité euro-étasunien sur le PIB, les échanges commerciaux et les salaires, faibles mais positifs. Les augmentations de PIB et de salaires sont estimées aller de 0,3 à 1,6 % dans l'Union européenne. Seules les études Bertelsmann [224] et IFO de 2014 [226] prévoient des augmentations de PIB beaucoup plus élevées, respectivement de 5,2 et 3,9 % pour l'UE, 13,4 et 4,9 % pour les États-Unis. Mais ces chiffres paraissent peu crédibles à différents auteurs comme à la Commission européenne [125, 359].

Quant à l'impact sur l'emploi, toutes les études (sauf celles de l'IFO) considèrent par hypothèse le plein emploi sur toute la période d'étude et ne peuvent donc évaluer un impact sur l'emploi. Seules les études de l'IFO évaluent l'impact sur l'emploi. La principale étude de l'IFO (pour le ministère) prévoit une augmentation de 124 000 emplois au sein de l'UE, de 69 000 aux États-Unis et une perte de 165 000 emplois ailleurs dans le monde. Les études Bertelsmann [224] et IFO de 2014 [226] prévoient des augmentations de l'emploi dix fois plus élevées – 0,42 point au maximum, soit environ 1,3 million d'emplois créés dans l'Union, et environ 1,1 million aux États-Unis, ce qui cependant semble totalement irréaliste à la fois aux auteurs des études de l'ÖFSE, d'ETUI, comme du premier rapport IFO pour le ministère allemand, entre autres [359, 388].

Ces impacts positifs sont essentiellement dus à l'harmonisation réglementaire : l'étude du CEPR évalue ainsi l'impact maximal de l'élimination des droits de douane à 0,11 % de croissance du PIB en dix ans sur un total de 0,48 %, le reste étant dû à l'harmonisation réglementaire.

L'impact global du traité euro-étasunien sur le PIB et l'emploi de l'UE serait donc très faible selon les études les plus communément admises que nous venons de voir, au plus de 0,1 point de PIB par an.

Toutes ces évaluations sont globales, pour l'ensemble de l'Union ou pour les États-Unis. Mais, à la différence des États fédérés américains, les États membres de l'UE sont en concurrence et aucun budget communautaire ne permet de répartir et de redistribuer les gains obtenus par un pays pour compenser les pertes subies par un autre. Il est donc extrêmement réducteur de ne considérer qu'une moyenne europunienne. C'est pays par pays qu'il faudrait faire l'inventaire des coûts-avantages du traité euro-étasunien.

---

[a] J. Francois est à la fois le deuxième auteur de cette étude, le responsable de l'étude du CEPR de 2013 [238], et le responsable de la modélisation économique du traité euro-canadien de 2008 [135].

Des études d'impact national ont donc été commandées par certains gouvernements, et notamment :

- pour les Pays-Bas, l'étude d'Ecorys publiée en octobre 2012 [402] évalue l'impact global et détaillé par secteur économique (avec plus de détail pour certains secteurs importants pour le pays), pour les États-Unis, l'UE et les Pays-Bas ;
- pour la Suède, l'étude de l'Office national suédois du commerce publiée en novembre 2012 [320] évalue secteur par secteur l'impact du traité euro-étasunien pour la Suède, le reste de l'UE, les États-Unis et le reste du monde ;
- pour l'Autriche, l'étude du FIW publiée en janvier 2013 [239] évalue l'impact sur l'Autriche du traité euro-étasunien, mais aussi du traité euro-canadien et du traité entre l'UE et la Géorgie, la Moldavie et l'Arménie ;
- pour le Royaume-Uni, l'étude du CEPR publiée en mars 2013 [95] évalue l'impact du traité euro-étasunien sur ce pays, les États-Unis et le reste de l'UE, par secteur économique ;
- Pour l'Italie, l'étude de Prometeia [159] publiée en juin 2013 évalue l'impact du traité euro-étasunien sur ce pays par secteur économique ;
- pour la France, l'étude du CEPII publiée en septembre 2013 et citée plus haut [232], qui, outre l'impact global du traité euro-étasunien sur les États-Unis et l'UE à 27 États membres, évalue l'impact sur l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la France et les pays en accession ; elle reste cependant globale, de donnant aucun résultat par secteur économique. Il n'y a eu depuis aucune étude plus précise à notre connaissance.

Toutes ces études sont basées sur la théorie économique néoclassique, et comme les études plus globales, elles recourent aux mêmes modèles. Les gains attendus en terme de PIB restent faibles, ils sont cohérents avec le gain estimé pour l'UE, mais seule l'Autriche parmi les six pays étudiés subirait un impact économique supérieur à l'impact prévu pour l'Union : cf. Tableau 7.

Pays impacté	Allemagne	Autriche	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Roy.-Uni	Suède
Études nationales	-	1,7 [239]	-	0,2 [232]	0,3 [159]	0,2-1 [402]	0,14-0,35 [95]	0,2 [320]
Étude WTI [240]	0,6	0,9	0,4	0,3	0,5	0,5	0,4	0,5

Tableau 7 : Impact à long terme du traité euro-étasunien sur le PIB (en %) de différents pays selon les études.

À ces études nationales, s'ajoute l'étude de l'Institut du commerce mondial (*World Trade Institute*) regroupant douze laboratoires de neuf pays européens, lequel a évalué l'impact du traité sur chacun des États membres de l'UE pour la Chambre de commerce étasunienne auprès de l'UE [240]. Cette étude utilise la même méthode que les autres études néoclassiques et la plupart des principaux auteurs de ces études y ont participé. Quatorze ans après la mise en œuvre du traité, elle prévoit des variations des PIB nationaux de -0,3 à +1,6 %. Nous en donnons quelques résultats Tableau 7 : si le résultat global est proche des autres évaluations, pays par pays, les différences sont relativement importantes. Les salaires devraient connaitre des variations de -0,2 à +1,5 % : +0,3 % pour la France, +0,4 % pour l'Italie et la Grande-Bretagne, +0,6 % pour l'Allemagne.

De son côté, la Fondation Bertelsmann a évalué l'impact du traité avec les États-Unis sur les échanges commerciaux et l'emploi des 50 États étasuniens [41].

Quel serait l'impact du traité sur le reste du monde, c'est-à-dire sur les pays non directement concernés ? En termes d'échanges commerciaux, les études Bertelsmann/IFO [224, 391] prévoient une réduction significative (d'environ un tiers) des exportations vers les États-Unis de l'Inde, de la Chine, de l'Indonésie, de la Thaïlande et de la Corée du Sud. La diminution des exportations de ces pays vers des pays membres de l'Union sont plus faibles, mais sont proches d'un quart dans de nombreux cas.

Cependant, nous avons vu plus haut le peu de crédit que l'on peut accorder aux études de l'IFO. Une étude britannique de l'Université de Sussex [421] évalue les impacts du traité en termes d'échanges commerciaux avec les seuls pays en développement : ils restent faibles pour la plupart des pays. Ils seraient cependant très significatifs quant aux exportations vers les États-Unis pour le Niger (-12 %), le Kirghizistan (-4 %) et le Malawi (-3 %). Pour les exportations vers l'UE, les impacts resteraient faibles, au plus de -1 % pour l'Afghanistan.

En termes non plus d'échanges commerciaux mais de PIB par habitant, les études Bertelsmann/IFO prévoient des diminutions systématiques pour tous les partenaires commerciaux de l'UE, de -3 à -10 %. Les diminutions les plus importantes concerneraient le Canada (-10 %), l'Australie et le Mexique (de -7 à -8 %), le Belize, le Japon, le Chili, la Jordanie, Israël et le Costa Rica (de -5 à -6 %).

Évaluation à l'aide du "Modèle des politiques mondiales" des Nations Unies

À côté des études néoclassiques, Jeronim Capaldo de l'Université de Tufts, après avoir passé en revue les études d'impact antérieures, évalue l'impact du traité euro-étasunien en utilisant un autre modèle de simulation, à savoir le "Modèle des politiques mondiales" des Nations Unies, lequel prend en compte plusieurs mécanismes d'ajustement importants souvent négligés par les autres modèles comme la distribution des revenus ou les relations entre croissance et emploi [84].

De manière généralisée dans l'UE, le traité se traduirait en 2025 par une baisse de l'activité économique, des revenus et de l'emploi. De plus, sa mise en œuvre augmenterait l'instabilité financière, diminuerait les recettes fiscales et réduirait encore la part des salaires dans la valeur ajoutée. A l'inverse, la part des profits et des rentes dans le revenu global augmenterait, ce qui indique qu'il y aurait, proportionnellement, un transfert de revenus du travail au capital. Le traité conduirait selon cette étude à la désintégration plutôt qu'à l'intégration européenne. En revanche, l'effet serait positif aux États-Unis.

Les résultats dépendent du pays concerné comme le montre le Tableau 8. La France serait, avec les pays nord-européens, la plus touchée : baisse de 0,5 % du PIB, perte de 130 000 emplois, réduction moyenne des revenus des actifs de 460 euros par mois, baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée de 8 points (elle était de 62 % en 2013 selon l'étude), baisse des ressources budgétaires de 0,6 point de PIB (elles étaient de 52,9 points de PIB en 2013).

	Exportations nettes	Croissance du PIB	Emplois	Salaires	Impôts nets
Unités	*% PIB*	*diff. entre les %*	*unité*	*€/employé/ mois*	*% PIB*
États-Unis	1,02	0,36	784 000	58	0,00
Royaume-Uni	-0,95	-0,07	-3 000	-354	-0,39
Allemagne	-1,14	-0,29	-134 000	-284	-0,28
France	-1,90	-0,48	-130 000	-460	-0,64
Italie	-0,36	-0,03	-3 000	-55	0,00
Autres pays d'Europe du Nord	-2,07	-0,50	-223 000	-404	-0,34
Autres pays d'Europe du Sud	-0,70	-0,21	-90 000	-14	-0,01
Total UE			-583 000		

Tableau 8 : Effets à long terme du traité euro-étasunien selon l'étude de Capaldo [84]. Les chiffres reflètent une simulation des bénéfices et pertes en 2025. Les impôts nets sont calculés d'après les impôts indirects moins les subventions.

Le traité euro-étasunien est donc susceptible de provoquer des évolutions divergentes et inégalitaires selon les États membres et donc d'accentuer les actuels déséquilibres.

Bien que l'objectif annoncé du traité soit *in fine* de créer des emplois et de la croissance au sein de l'Union européenne, grâce à un accès accru aux marchés, une plus grande compatibilité de la réglementation et la définition de normes mondiales (article 7 du mandat de la Commission), on ne peut que douter de la réalité de cet objectif. En effet, les différentes études d'impact qui ont été réalisées ne prévoient au mieux que de très maigres avantages pour les citoyens dans 10 à 20 ans (c'est notamment le cas de l'étude mise en avant par la Commission), et au pire des pertes considérables sur tous les plans. Cela n'empêche pas le ministre des Affaires étrangères d'affirmer que « les évaluations montrent que les gains potentiels sont significatifs pour la France et l'Union européenne » [218].

6.2.2 Impact prévisible du traité euro-étasunien sur les PME

Qu'en est-il pour les 22,3 millions de petites et moyennes entreprises de l'Union européenne (en 2015) ? Elles représentent 67 % de l'emploi et 58 % de la valeur ajoutée des entreprises non financières (cf. Figure 6), et ont créé 85 % des nouveaux emplois entre 2002 et 2010 [358]. Seules 0,7 % des PME européennes et françaises exportent vers les États-Unis et la valeur des biens et services exportés représente moins de 2 % de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des PME européennes [178].

Publiquement, les lobbies d'affaire insistent lourdement sur l'idée que le traité euro-étasunien (PTCI) bénéficiera aux petites et moyennes entreprises, mais en réunion avec la Commission, ils admettent tout le contraire :

- « les 19 millions de PME européennes qui n'exportent pas vont subir une concurrence accrue » selon le MEDEF, lors d'une réunion avec la commissaire au commerce, Cecilia Malmström, le 26 mars 2015 [133],
- « les avantages du PTCI [sur les PME] demeurent hypothétiques » selon le plus important syndicat patronal britannique, la Confédération des industries britanniques (CBI - *Confederation of British Industry*) lors d'une réunion avec la DG commerce le 1er juillet 2015 [132].

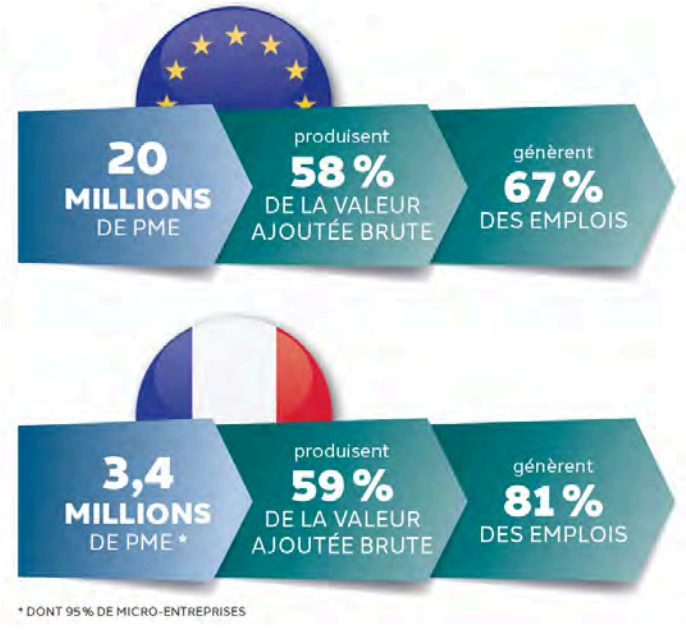


Figure 6 : Poids des petites et moyennes entreprises au sein de l'UE et en France [178].

Notons tout d'abord que le modèle dit d'équilibre général utilisé par la plupart des études d'impact ne

permet pas de différencier les entreprises selon leur taille, et donc d'évaluer l'impact du traité sur les petites et moyennes entreprises [388].

Une enquête de l'Atlantic Council [513], un groupe de réflexion créé en 1961 au service des visées stratégiques de l'OTAN et financé par des multinationales et des États, montre que les dirigeants des entreprises de moins de 500 employés estiment que le traité euro-étasunien favorisera leurs affaires en simplifiant et clarifiant les règles à l'export.

Cependant, pour le BVMW, principal syndicat patronal des petites et moyennes entreprises allemandes, comme l'activité des PME est basée sur les normes les plus exigeantes, le moins disant normatif serait un désavantage concurrentiel [76]. De plus, comme le souligne le mouvement européen de PME et de citoyens MORE – Mouvement pour la responsabilité dans les accords de commerce, les PME ne pourront guère se faire entendre dans le processus de coopération réglementaire qui risque bien de se faire à leur détriment et au bénéfice des multinationales, qui ont, elles, le temps et les moyens d'y participer [184]. De même, pour des raisons du même ordre, la fédération des indépendants et PME wallonnes et bruxelloises (UCM), la Fédération wallonne de l'agriculture (FWA), comme des PDG de grosses PME françaises s'opposent au projet de traité euro-étasunien [347, 468].

D'après une enquête menée courant 2014 par UPS auprès de 8 000 propriétaires et PDG de PME de moins de 250 employés en Allemagne, Belgique, France, Italie, Pays-Bas, Pologne et Royaume-Uni, l'argument de la croissance des exportations des PME grâce à la diminution des coûts qui serait induite par le traité ne trouve clairement pas d'écho [352]. En France par exemple, 94 % des PME interrogées pensent que les gains éventuels du traité iront exclusivement aux grandes entreprises.

Une étude de la Fondation Schöpflin et du BVMW conduite début 2016 par l'institut Prognos auprès des adhérents du BVMW tire aussi la sonnette d'alarme. Les 800 PME qui ont répondu – des PME plutôt plus importantes et plus industrielles que la moyenne des PME allemandes – estiment que les risques liés au traité euro-étasunien l'emportent sur les avantages. Elles s'attendent à des effets positifs pour les grandes entreprises, mais une majorité prévoit des effets négatifs sur l'économie dans son ensemble ainsi que sur le secteur des petites et moyennes entreprises. Une majorité des PME estiment qu'elles ne bénéficieront pas de l'harmonisation des normes prévue dans le traité et les deux tiers préfèrent que l'harmonisation soit conduite dans un cadre multilatéral, notamment dans les organismes internationaux de normalisation, plutôt que via des traités de libre-échange. Vis-à-vis des mécanismes d'arbitrage privé, bien peu d'entreprises les voient comme un instrument important pour demander des dédommagements sur les marchés étrangers, et une large majorité demande plutôt un accès non discriminatoire aux tribunaux ordinaires des pays étrangers [77].

De son côté, pour le journal britannique destiné aux dirigeants de PME *SME Insider*, en l'absence de clauses claires protégeant les petites et moyennes entreprises, le traité euro-étasunien est clairement un outil des grandes entreprises pour renforcer leur expansion et se décharger de leurs responsabilités. Et d'ajouter : « Les bénéfices pour les PME, s'ils existent, sont négligeables. Les risques sont énormes. » En effet, les États-Unis sont capables dans une large mesure de produire des biens meilleur marché que l'Union européenne, parce que les règles y sont moindres : la réglementation du travail est minimale en comparaison de l'UE, les salaires sont bas pour un pays développé, et la réglementation des substances chimiques dangereuses pour le consommateur est plus laxiste [310]. Les PME qui basent aujourd'hui leur modèle économique sur des produits de bonne qualité respectant des normes élevées souffriront d'une concurrence accrue de produits moins chers. À supposer qu'ils souhaitent adapter leurs méthodes de production à des normes moins exigeantes et donc moins chères, ils auront plus de difficultés à le faire que les grandes entreprises qui pour beaucoup ont déjà externalisé l'essentiel de leur production à l'étranger ou pourraient le faire facilement.

L'argument de Cecilia Malmström – « nous savons que les petites entreprises et les territoires dans lesquels elles opèrent ont des chances d'être parmi les plus grands gagnants de cette accord » [342] – semble donc bien faire un flop de plus en plus net auprès des PME [178, 318]. Des PME se sont même organisées en mouvements pour s'opposer spécifiquement au traité euro-étasunien : 2 300 entreprises

allemandes au sein de *KMU gegen TTIP* (PME contre le PTCI), 2 200 entreprises autrichiennes au sein de son équivalent autrichien, 170 entreprises britanniques au sein du récent *Business Against TTIP* (Entreprises contre le PTCI) britannique [75, 316, 317]. Leurs slogans : "Pour un accord commercial juste et transparent" ou "Le partenariat transatlantique est tout autre".

L'expérience de traités de libre-échange similaires comme le traité nord-américain ALENA ou le traité entre les États-Unis et la Corée du Sud montrent que ces traités défavorisent les PME par rapport aux grandes multinationales, comme nous le verrons au § 6.2.8 et 6.2.9. Ainsi après vingt ans d'ALENA, les exportations des PME étasuniennes vers le Mexique et le Canada ont deux fois moins augmenté que celles des grandes entreprises, et les exportations des PME ont été plus faibles au sein de l'ALENA qu'ailleurs. Dans le second cas, les PME étasuniennes ont vu leurs exportations vers la Corée du Sud chuter cinq fois plus que celles des grandes entreprises.

Observons par ailleurs que les constructeurs automobiles français, faiblement implantés sur le marché étasunien, estiment que leurs concurrents européens seront les réels bénéficiaires d'un accord. Les équipementiers automobiles et Toyota sont au contraire favorables à un accord de libre-échange, ainsi que les constructeurs allemands et britanniques [355].

Tout ceci tendrait à prouver que ce traité de libre-échange favorise les entreprises les mieux implantées, les plus puissantes.

En effet, pour le monde des affaires et de la finance, pour les multinationales les mieux implantées, les avantages sont immédiats :

- baisse, voire disparition des obligations sociales, sanitaires, environnementales et culturelles,
- liberté d'investir ce qu'ils veulent, où ils veulent, comme ils veulent et d'en retirer le profit qu'ils veulent (c'est la définition de l'investissement par le PDG d'American Express),
- unique bénéficiaire de la concurrence libre et non faussée,
- des normes édictées par le privé, pour le privé.

L'objectif réel de ces projets de traité vise en fait à confier l'élaboration des normes aux grandes sociétés privées et à limiter le droit des gouvernements, des parlements et finalement des citoyens à légiférer, plutôt qu'à créer des emplois et favoriser la croissance comme annoncé.

6.2.3 Impact prévisible du traité euro-étasunien sur le secteur agricole

À l'heure actuelle, six études se sont penchées à notre connaissance sur les effets du traité euro-étasunien sur l'agriculture [426].

En premier lieu, le parlement européen a commandé une étude d'impact spécifique pour le secteur agricole publiée en 2014 [74]. Elle montre que les importations europuniennes augmenteraient deux fois plus que n'augmenteraient ses exportations. Là encore, la seule suppression des droits de douane n'aurait que des effets minimes (mais nous verrons que les autres études d'impact sur le monde

agricole sont d'un avis contraire). Le traité pourrait avoir des répercussions néfastes sur les secteurs des vaches allaitantes, de l'éthanol, des volailles et des céréales et plus positives sur les secteurs des produits laitiers et des produits transformés dont le vin et les spiritueux. Mais globalement, la valeur ajoutée agricole devrait diminuer de 0,5 % dans l'Union et augmenter de 0,4 % aux États-Unis.

Une étude française publiée en 2014 a évalué l'impact de l'élimination des seuls droits de douane[53]. Elle montre que ce serait une catastrophe pour les agriculteurs europuniens, avec une entrée massive de produits à bas coût de l'agrobusiness étasunien, et la disparition de la plupart des petites et moyennes productions de viande bovine et porcine. (cf. § 3.1).

Une étude de 2015 du ministère étasunien de l'agriculture envisage trois scénarios possibles : le premier traite d'une élimination des droits de douane, le deuxième y ajoute une élimination partielle des barrières non tarifaires, c'est-à-dire des normes, et le troisième scénario ajoute à ce dernier scénario une réaction des consommateurs à l'élimination des normes faisant de la qualité et des questions sanitaires une priorité, se traduisant par une préférence pour les productions locales[48]. On en touvera les principaux résultats Tableau 9.

scénario	droits de douane			droits de douane + normes			DD + normes + prorité production locale		
	Md $	% ÉU	% UE	Md $	% ÉU	% UE	Md $	% ÉU	% UE
exportations des ÉU vers l'UE = importations de l'UE des ÉU	+5,5	+2,3	+0,6	+9,6	+5,0	+1,3	+5,9	+2,7	+0,9
importations des ÉU de l'UE = exportations de l'UE vers les ÉU	+0,8	+1,2	-0,2	+2,0	+2,2	-1,4	+1,1	+1,5	-1,0
autres exportations des ÉU	-1,7			-2,9			-2,1		
autres importations des ÉU	+0,2			-0,5			-0,5		
autres importations vers l'UE	-4,3			-7,5			-6,4		
autres exportations de l'UE	+0,2			+0,7			+0,5		
total exportations des ÉU	+3,8			+6,7			+3,9		
total importations des ÉU	+1,0			+1,5			+0,6		
total importations vers l'UE	+1,2			+2,1			-0,5		
total exportations de l'UE	+1,0			+2,7			+1,6		

Tableau 9 : Impacts du traité euro-étasunien sur les importations et exportations agricoles de l'Union européenne de ou vers les États-Unis (ÉU) et le reste du monde selon une étude du ministère étasunien de l'agriculture, en milliards de dollars des États-Unis et en % des importations ou exportations des États-Unis et de l'UE[44].

Dans le premier scénario, les importations et exportations agricoles de l'Union – de ou vers le reste du monde – devraient augmenter toutes deux d'environ un milliard de dollars. L'augmentation des importations serait la combinaison d'une très forte augmentation des importations en provenance des États-Unis – de plus de cinq milliards– et d'une très forte diminution des importations en provenance d'autres pays – de plus de quatre milliards. Pour les États-Unis, les importations devraient globalement augmenter aussi d'un milliard de dollars, mais leurs exportations augmenter trois fois plus que celles de l'Union. Ce scénario se traduirait par une augmentation des prix agricoles aux États-Unis et une chute des prix agricoles dans l'Union. Le deuxième scénario prévoit des impacts environ deux fois supérieurs, les États-Unis restant les grands bénéficiaires. Le troisième scénario est intermédiaire, mais ne modifie pas les grandes tendances. Tous les scénarios montrent donc un déséquilibre très important entre les bénéfices pour les États-Unis et ceux de l'Union européenne. Les productions qui seraient les plus impactées seraient en premier lieu le porc et les volailles, puis le bœuf.

La quatrième étude d'impact a été réalisée par l'association allemande des entreprises vertes

(UnternehmensGrün) et publiée en 2016[72]. Cette étude qualitative montre que les exploitations étasuniennes ont une position très supérieure aux exploitations europuniennes en raison de leur taille, mais également grâce à des normes de production et de protection des consommateurs bien plus faibles que les règles qui régissent l'UE comme nous l'avons vu aux § 3.1 et 4.2.1. Le marché agricole aux États-Unis est principalement orienté vers la performance, les exportations et la production de masse, alors que le marché europunien est plus centré sur la consommation nationale. Selon cette étude, le traité euro-étasunien menace de modifier radicalement le fonctionnement des petites et moyennes exploitations, avec plus d'ingénierie génétique et de viande traitée aux hormones. Ce serait les secteurs des céréales, de la viande et du lait qui seraient les plus désavantagés.

En 2014, une étude du *think tank* conservateur Századvég pour le gouvernement hongrois arrivait aux mêmes conclusions générales : les accords de libre-échange se traduiront par une pression immense sur les agriculteurs. Les abattoirs hongrois qui produisent de la volaille et de la viande bovine et porcine, auront du mal à survivre, tout comme les cultivateurs de maïs et les producteurs de vin[378, 453].

La dernière étude provient de l'Interprofession bétail et viande (Interbev). Elle estime qu'environ 50 000 emplois équivalents temps plein de la filière viande bovine française sont condamnés sous le poids de la concurrence américaine, soit 27 % de l'emploi du secteur[290]. Pour l'ensemble du secteur agro-alimentaire français, le Conseil économique, social et environnemental dans son avis du 22 mars 2016 souligne que seules de rares filières, parmi lesquelles le diester, l'huile d'olive, le cidre ou la production fromagère, pourraient tirer leur épingle du jeu si le traité euro-étasunien était conclu[99].

Les études d'impact menées prédisent donc un avenir assez sombre pour les agriculteurs europuniens.

6.2.4 Impact prévisible du traité euro-canadien (méthode néoclassique)

Une première étude réalisée par deux chercheurs du gouvernement canadien en 2001 se concentrait sur l'impact de la suppression des droits de douane prévue dans le traité euro-canadien sans prendre en compte l'harmonisation des normes[80]. Elle prévoyait des augmentations de 0,003 à 0,009 % du PIB de l'Union européenne à quinze États membres, de 0,004 à 0,8 % pour les treize pays alors candidats à l'Union (c'est-à-dire la Turquie et les douze pays devenus membres de 2004 à 2007), et de 0,03 à 0,04 % pour le Canada.

La Commission européenne a par la suite commandé deux études d'impact du projet de traité euro-canadien. La première en 2008, dite évaluation conjointe de la Commission européenne et du Gouvernement du Canada[135], a été réalisée par Joseph Francois de l'Université de Linz en Autriche pour la partie modélisation et Walid Hejazi de l'Université de Toronto. Joseph Francois est un expert incontournable de la modélisation néoclassique des traités de libre-échange : il est aussi le deuxième auteur de l'étude d'impact du traité euro-étasunien de 2009[50] et le responsable de l'étude d'impact de ce même traité de 2013[238] mise en avant par la Commission, ainsi que le coordinateur de l'étude d'impact de ce traité sur chacun des États membres de l'UE[240] (cf. § 6.2.1). Ancien économiste à l'Organisation mondiale du commerce, il a donc participé à quatre des onze études d'impact des traités euro-étasunien et euro-canadien qui prévoient des impacts positifs.

La seconde étude d'impact publiée en 2011[314] a été menée par des consultants et des universitaires, notamment de l'Université de Manchester, sous la direction de Colin Kirkpatrick, professeur émérite en économie du développement. Ces deux dernières études utilisent le même modèle économétrique que l'étude de 2001, qui est aussi utilisé par la plupart des études d'impact du traité euro-étasunien, et font les mêmes hypothèses irréalistes : élimination des droits de douane bilatéraux, réduction multilatérale de ces derniers conformément aux objectifs (jamais adoptés) en matière agricole du cycle de négociations de l'Organisation mondiale du commerce de Doha de février 2008, taux identique de baisse (de 6 à 10 %) du coût des services.

En terme de PIB, l'étude de 2008 prévoit après sept ans de mise en œuvre du traité (de 2007 à 2014)

une augmentation d'environ 0,08 % pour l'UE et d'environ 0,77 % pour le Canada. À long terme, l'étude de 2011 prévoit des augmentations du PIB respectivement de 0,02 à 0,03 % et de 0,18 à 0,36 %. Les résultats de ces deux études sont donc assez différents. Dans une version provisoire de leur rapport [313 p. 41], les auteurs de l'étude de 2011 notent ces différences et admettent n'avoir que des explications partielles, ce qui peut surprendre, mettant ainsi en cause la validité de leurs estimations. Cette comparaison a disparu dans le rapport final, ce qui évite de se poser des questions gênantes.

Une quatrième étude de deux chercheurs européens, Elisavet Kitou, conseillère économique au ministère de l'Environnement britannique, et George Philippidis, chercheur à l'Institut de recherche agroalimentaire d'Aragon (CITA, Espagne) et au Centre de recherche commun de la Commission européenne, a été publiée en 2010 [315]. Elle utilise le même modèle et les mêmes données. Elle donne des résultats similaires à l'étude de 2011 : augmentation des PIB europunien et canadien respectivement de 0,04 et 0,36 %.

Dans les quatre cas, le gain annoncé est dérisoire. Un avantage si faible peut-il justifier des transformations politiques, légales et réglementaires d'une telle ampleur pour les citoyens canadiens et europuniens ?

6.2.5 Impact prévisible global du traité transpacifique

Comme pour les traités euro-étasunien et euro-canadien, les promoteurs du traité transpacifique annoncent des bénéfices économiques significatifs, citant des croissances de PIB modestes allant de 0,5 % pour les États-Unis à 13 % pour le Vietnam en quinze ans, soit respectivement 0,03 et 0,8 % de croissance annuelle. Ces prévisions optimistes s'appuient largement sur les travaux du *Peterson Institute for International Economics* basé à Washington, publiés en 2012 et mis à jour début 2016 [396, 397], lesquels font appel au modèle néoclassique dit d'équilibre général.

À l'aide du "Modèle des politiques mondiales" des Nations Unies basé sur des hypothèses plus réalistes, l'Université de Tufts prévoit dans une étude publiée début 2016 une baisse en dix ans du PIB des États-Unis et du Japon respectivement de -0,5 et -0,1 % et une augmentation faible dans les autres pays parties du traité, de 0,3 à 2,2 %, ainsi qu'une diminution assez forte (de -4 à -5 %) du PIB des pays hors traité. Les pertes d'emplois sont systématiques pour tous les pays, de -0,8 million pour les pays parties du traité et de -5,3 millions pour les autres pays. La part des salaires dans la valeur ajoutée diminue dans tous les pays signataires, de -0,7 à -2,3 points selon les pays [85].

Jomo Kwame Sundaram, sous-secrétaire général des Nations Unies au développement économique de 2005 à 2015 et lauréat 2007 du prix Wassily Leontief – le prix Nobel d'économie alternatif, estime cette dernière étude beaucoup plus réaliste que les études néoclassiques. Elle lui permet d'affirmer que le traité transpacifique va accroitre la pression sur les salaires, diminuer la demande dans tous les pays partenaires, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le chômage et les inégalités de revenus. Même si les pays à bas coût salariaux pourront gagner des parts de marché et voir leur PIB augmenter modestement, le chômage et les inégalités y augmenteront. En fait, plutôt que de favoriser l'emploi et la croissance, le traité transpacifique impose de nouvelles règles en faveur des multinationales. Il renforce fortement les droits de investisseurs et les droits de propriété intellectuelle au détriment notamment du droit des États à réguler, des entreprises locales et de l'intérêt général [450].

6.2.6 Validité des évaluations néoclassiques des impacts socio-économiques

Il est nécessaire d'évaluer les conséquences prévisibles d'un projet avant de le décider. Il est donc tout à fait justifié d'étudier l'impact des traités de libre-échange en discussion. Toute étude d'impact *a priori* (ou *ex-ante* dit-on souvent) repose nécessairement sur des modèles censés reproduire la réalité. Ces modèles sont généralement et nécessairement complexes, ce qui en fait souvent des sortes de boites noires, totalement opaques aux non-spécialistes. La critique *a priori* de ces modèles est donc

affaire de spécialistes dès lors qu'il s'agit de faire la critique des mécanismes pris ou non en compte, des impacts évalués ou non. C'est un aspect essentiel du travail des chercheurs, dont nous rendons compte ici.

Mais il existe une seconde manière d'évaluer la qualité des modèles, beaucoup plus accessible au citoyen lambda, à savoir comparer les résultats des études d'impact faites *a priori* aux évolutions observées quelques années plus tard, lorsque le projet est devenu réalité et a modifié cette réalité, donc *a posteriori*. Une telle démarche est possible dans le cas des traités de libre-échange en vigueur depuis quelques années et qui sont comparables aux traités actuellement en discussion.

Faiblesses des méthodes néoclassiques

Regardons tout d'abord les critiques bien documentées faites par les spécialistes aux modèles néoclassiques utilisés dans les études d'impact des traités de libre-échange.

En ce qui concerne la modélisation des échanges, du PIB et des emplois, la pertinence des modèles utilisés par les différentes études annonçant des impacts positifs apparaît très contestable selon de nombreuses recherches publiées dans les années 2000, y compris par certains des plus grands économistes mondiaux [106, 450], et reprises par des études de l'Université de Tufts aux États-Unis mentionnées plus haut [84, 85].

Comment fonctionnent ces modèles ? Quelles en sont les différentes étapes ? On va voir que les très nombreuses approximations, souvent assez partisanes, qu'ils intègrent ne permettent pas d'y accorder grand crédit.

Ces études utilisent deux types de modèle :

- D'un côté, les études d'impact global du traité euro-étasunien ECORYS, CEPII et CEPR [50, 232 et 238], les deux études d'impact spécifiques pour le secteur agricole du Parlement européen et du ministère étasunien de l'Agriculture [48, 74], ainsi que les quatre études nationales centrées sur les Pays-bas, la Suède, l'Autriche et le Royaume-Uni [402, 320, 239 et 95], tout comme les quatre études d'impact du traité euro-canadien [80, 135, 314 et 315] et les études d'impact du traité transpacifique [396, 397] ont recours au même modèle économique théorique dit d'équilibre général [a].
- D'un autre côté, les études de l'IFO / Bertelsmann [41, 224, 225 et 226] se basent sur l'impact constaté, ou plutôt estimé en éliminant l'impact des autres paramètres, des nombreux traités bilatéraux de libre-échange et l'extrapole au traité euro-étasunien dans un modèle économique assez simple.

Ce second type de modèle extrapole les évolutions observées à petite échelle – pour des traités bilatéraux impliquant soit de petits pays soit des pays économiquement déséquilibrés – aux deux premières puissances économiques du monde qui ont un poids similaire. De plus, ce modèle est macroscopique, considérant l'économie dans son ensemble sans différencier les divers secteurs d'activité. Il est donc très problématique [359]. Un rapport méthodologique du *Centre for European Policy Studies* de Bruxelles pour le Parlement européen lui reproche des hypothèses clairement irréalistes [388]. Comme nous l'avons vu plus haut, les méthodes adoptées comme les résultats obtenus sont jugés peu crédibles par la plupart des auteurs.

Le premier modèle, utilisé par toutes les autres études annonçant des impacts positifs, évalue tout d'abord dans quelle mesure les différences de réglementation entre les pays sont considérées comme des obstacles par les exportateurs [359]. Cela est mesuré par exemple pour le traité euro-étasunien par l'étude ECORYS [50] par enquête auprès de 5 500 entreprises dont les dirigeants sont invités à évaluer cet obstacle sur une échelle de 1 à 100. Les réponses sont ensuite moyennées par secteur d'activité (la chimie, l'automobile, etc.). Après avoir traduit ces obstacles en coûts par modélisation économétrique, on fait de nouveau appel à des experts pour évaluer dans quelle mesure ces obstacles

[a] Modèle d'équilibre général calculable (EGC ou CGE en anglais) du commerce mondial, sur la base du *Global Trade Analysis Project* (GTAP).

pourraient être réduits si la volonté politique existait. On voit donc que les appréciations des milieux économiques jouent un rôle déterminant. Le scénario volontariste du CEPR fait ainsi l'hypothèse qu'en dix ans les États-Unis auraient parcouru la moitié du chemin entre la situation actuelle et une complète intégration à l'UE.

Ces résultats sont ensuite introduits dans le modèle dit d'équilibre général. Ce modèle postule notamment la rationalité parfaite des individus, tous identiques, une information complète des prix, une connaissance commune de la nature des biens, etc., ce qui ne se vérifie pas dans la réalité. Il fait en outre l'hypothèse du plein emploi, en considérant que les gains de productivité se traduisent par des gains de salaires et non par des créations d'emplois, et que tout emploi perdu se traduit automatiquement par une création d'emploi ailleurs dans le pays. Or d'une part nous sommes très loin du plein emploi en Europe, d'autre part les gains de productivité ne se sont traduits depuis les années 1970 que très partiellement en masse salariale, mais essentiellement en gains pour les actionnaires : la part des salaires dans la valeur ajoutée est passée en moyenne pour l'Union européenne à 15 États membres de 67 % dans les années 70 à 57 % en 2007, et de 65 % à 58 % en France entre les périodes 1949-1985 et 1988-2011, tandis que le rapport dividendes sur salaires a triplé depuis 1980 [33].

En outre, les investissements directs étrangers sont supposés augmenter fortement, ce qui contribue à la croissance économique – pour un quart de la croissance prévue dans la dernière étude d'impact du traité transpacifique par exemple. Or cela suppose que les gains des détenteurs du capital sont investis, et que cela se traduit par une croissance généralisée, deux hypothèses qui ne sont pas étayées par des éléments probants.

Les pertes d'emplois et diminutions de salaires sont exclues du raisonnement, alors qu'elles diminuent la demande et donc la création de richesses.

Les hypothèses du modèle d'équilibre général sont donc totalement irréalistes.

Non prise en compte des coûts externes

Encore plus préoccupant, les normes et règlements – dits barrières non tarifaires – sont considérés dans ces études néoclassiques uniquement ou essentiellement comme des surcoûts. Par exemple dans le secteur automobile, l'étude ECORYS [50] estime le coût des réglementations à 26 - 27 % du coût de production et de distribution des véhicules. Si c'est généralement le cas pour les entreprises – même si la part des coûts de production et de distribution attribuée aux réglementations semble très surestimée, c'est ignorer ce qu'on appelle les "coûts externes". Ces coûts correspondent aux impacts sur l'environnement, sur la santé et sur le bien-être de la production, de la distribution et de la consommation des biens et services dont les coûts sont supportés par l'ensemble des citoyens, par la société dans son ensemble, et non par les activités économiques qui produisent et distribuent ces biens et services. Ces coûts sont donc externes aux entreprises. Or les normes et règlements ont pour objectif de diminuer ces "coûts externes" : ils génèrent donc des avantages et pas seulement des coûts. C'est le principe pollueur-payeur, qui transforme au moins partiellement ces "coûts externes" supportés par tous en coûts pour les activités économiques qui en sont responsables. Par exemple, ce sont les citoyens qui pâtissent de la pollution de l'air générée par les automobiles ou par l'industrie et qui en supportent les coûts en terme de santé ou de bien-être, et non les industriels concernés. Le principe pollueur-payeur vise à ce que les entreprises à l'origine de ces impacts (les pollueurs) les réduisent, par le biais d'une taxe sur les émissions ou d'une norme d'émissions qui obligent ces industriels à s'équiper de systèmes plus favorables à l'environnement, ces taxes et ces équipements se traduisant par un coût pour les entreprises. Il en est de même avec le droit social ou la réglementation sanitaire.

Aux coûts d'équipement ou de réorganisation qu'imposent les réglementations aux industriels correspondent donc des avantages pour les citoyens sous la forme d'une diminution des "coûts externes", c'est-à-dire d'une diminution des impacts négatifs sur le bien-être des employés, la sécurité du consommateur, la santé publique ou la qualité de l'environnement, etc. Or, ces études d'impact ont ignoré les coûts sociaux, environnementaux ou sanitaires de l'élimination des barrières non tarifaires

par harmonisation réglementaire. Seuls les coûts environnementaux sont parfois évalués, et de manière peu sérieuse. Par exemple, dans l'étude d'impact du CEPR pour la Commission européenne, seules les émissions de gaz carbonique sont évaluées et avec des sous-estimations évidentes [a].

Ne pas tenir compte de ces avantages externes générés par les normes et règlements et ne tenir compte que des surcoûts générés pour les entreprises est un point de vue unilatéral, celui des industriels, ce qui n'est guère étonnant quand on connait leur rôle essentiel dans la mise au point de ces traités (cf. § 7.1). De plus, la plupart de ces études d'impact ont été financées par des institutions favorables au libre-échange ou par des organisations patronales.

L'analyse coûts-avantages des projets de réglementation et des réglementations existantes est pourtant systématiquement réalisée. Les coûts sont faciles à estimer, les avantages beaucoup moins, mais les deux ont fait l'objet de très nombreuses estimations. Le Bureau étasunien de l'information et de la réglementation auprès de la Maison Blanche (*Office of Information and Regulatory Affairs* – OIRA) en produit chaque année une synthèse pour toutes les réglementations importantes. Sa dernière livraison de juin 2015 couvrant les années fiscales 2004 à 2013 [363] montre que les avantages sont en moyenne 7,7 fois supérieurs aux coûts. Cela donne une idée de l'importance qu'il convient d'y accorder.

De plus, cette estimation des avantages – c'est-à-dire des "coûts externes" évités – est souvent sous-estimée car il est impossible d'estimer les coûts à long ou très long terme. Ainsi du coût de l'effet de serre : ses impacts réels ne sont que vaguement imaginés en raison de l'extraordinaire complexité de la chaîne de causalité, de son échelle temporelle multiséculaire, de la multiplicité des cibles finales. On ne sait donc pas modéliser aujourd'hui les impacts réels de l'effet de serre avec une marge d'erreur acceptable, car celle-ci est de l'ordre d'un facteur mille (c'est-à-dire, en ce qui concerne la seule vie humaine, un million ou un milliard de morts ?).

Ces estimations dépendent en outre du poids que l'on accorde à un avantage futur par rapport à un avantage actuel : à combien d'euros correspond aujourd'hui un avantage de cent euros dans dix ou cent ans ? Or d'une part l'évaluation de ces équivalences n'est guère rigoureuse, et d'autre part et surtout on voit bien que la question n'a plus guère de sens à cinquante, cent ou mille ans. De nombreux impacts, sur l'environnement notamment, étant à très long terme, évaluer leur coût à cette échéance n'a pas de sens et est donc impossible sérieusement. Mais, même s'ils ne sont pas évaluables économiquement, ces avantages à long terme existent bel et bien. Les estimations des avantages futurs des réglementations, comme la théorie économique classique, ne connaissent enfin que des phénomènes réversibles : elles ne savent que faire de l'irréversibilité de certains impacts sur l'environnement, qui sont alors exclus du calcul des "coûts externes" et du calcul des avantages des réglementations [496]. La non prise en compte des impacts à long terme et des impacts irréversibles fait que ces avantages, tels qu'évalués par l'OIRA par exemple, sont sous-estimés.

Les avantages des normes et règlements sont donc sans aucun doute très largement supérieurs à leurs coûts pour les entreprises. Ces avantages non pris en compte sont au minimum huit fois plus élevés que les coûts pris en compte, et sans doute bien plus, peut-être dix ou quinze fois plus élevés. La prise en compte d'une petite partie seulement des avantages des réglementations pour la société modifierait donc fondamentalement le résultat des estimations.

Études d'impact ou marc de café ?

Les modèles néoclassiques utilisés par la plupart des études pour évaluer l'impact des traités de libre-échange apparaissent donc, pour toutes ces raisons, de purs exercices théoriques sans grand rapport avec la réalité. Nombre d'économistes reconnaissent d'ailleurs que la science des prévisions dans ces domaines n'offre pas beaucoup plus de garantie scientifique que l'astrologie. Le ministre allemand de

[a] Les émissions de CO_2 augmenteraient d'après cette étude environ dix fois moins que le PIB et cent fois moins que les exportations, fortement émettrices de CO_2 par le biais du transport, ce qui donnerait des gains dûs au traité extraordinairement peu carbonés.

l'Économie, Sigmar Gabriel, ne croit pas lui non plus aux « calculs merveilleux de croissance économique » du traité euro-étasunien [103]...

Cela est confirmé par l'épreuve des faits : les gains prévus par modélisation avant la signature des traités de libre-échange entre les trois États nord-américains (ALENA) et entre les États-Unis et la Corée du Sud n'ont aucun rapport avec la réalité mesurée après quelques années de mise en œuvre de ces traités, comme on le verra § 6.2.8 et 6.2.9.

Plus globalement, nombreux sont ceux qui critiquent l'intérêt même des traités de libre-échange.

Après les études de la Banque mondiale [272], de la CNUCED [112] et de quelques autres [9, 86, 247, 465] qui montrent que la libéralisation ne favorise pas les investissements étrangers (cf. § 4.3), l'économiste Jim Stanford [443] a fait ainsi la démonstration que les échanges commerciaux croissent davantage en dehors qu'à l'intérieur des traités de libre-échange signés par le Canada. Il a analysé les cinq traités de libre-échange les plus anciens du Canada, avec les États-Unis, le Mexique, Israël, le Chili et le Costa Rica. Résultat ? Les exportations canadiennes vers ces pays ont crû, en moyenne annuelle, moins rapidement que celles vers les pays sans accord (4,8 % contre 5,1 %). De plus, les importations du Canada en provenance de pays libre-échangistes ont crû plus rapidement que celles en provenance des autres pays (8,7 % contre 7,3 %), avec pour résultat une balance commerciale canadienne déficitaire depuis une dizaine d'années. Ce qui fait dire à Stanford que, si le but est d'accroître les exportations et de renforcer la balance commerciale du Canada, signer des traités de libre-échange n'est vraiment pas la chose à faire.

[a]

De son côté, Pierre Defraigne, ancien directeur de cabinet de Pascal Lamy du temps où celui-ci était commissaire européen au commerce, et ancien directeur général adjoint au commerce de la Commission européenne, nie que l'élargissement d'un marché se traduise par un avantage économique [156] : « Il suffit de voir comment la création du Marché unique, puis celle de l'euro, n'ont pas vraiment permis aux Européens de progresser dans l'intégration industrielle, de cumuler leurs investissements de recherche pour rattraper leur retard technologique. Sur ce terrain, on risque de se faire battre à tous les coups par les Américains. Pourquoi faudrait-il livrer notre marché à des concurrents plus forts ? En outre, la concurrence est très imparfaite. Croyez-vous vraiment que puisse surgir demain un concurrent européen de Google ou de Yahoo ? »

Critiques du modèle des estimations issues de modèles Nations Unies

Le modèle dit des politiques mondiales des Nations Unies utilisé par Capaldo [84, 85] fait bien évidemment l'objet de critiques acerbes par les tenants de la méthode néoclassique, leurs résultats étant totalement contradictoires [188, 240]. Il lui est reproché de négliger les économies d'échelle et l'impact positif de la concurrence sur la production et finalement sur les prix à la consommation, d'être un modèle keynésien basé sur la demande qui néglige les effets du commerce sur l'offre et de

[a] www.dometlydie.com/charbinat/wp-content/uploads/2008/09/prestidigitateur.jpg

ne pouvoir évaluer les effets à moyen terme. Il ignore le lien historique positif entre l'abaissement des barrières au commerce, l'activité économique, les revenus et le bien-être, que soutiennent les théoriciens néoclassiques.

Il est difficile d'évaluer la pertinence de ces critiques qui sont peu accessibles au non spécialiste. Il est surtout dommage que les différents auteurs – néoclassiques comme keynésiens – ne répondent pas aux critiques qui leurs sont faites dans les nombreux documents que nous avons pris en compte. Il y a incontestablement une bataille d'écoles qui n'ont guère l'habitude de confronter sérieusement leurs arguments, comme ce devrait être le cas dans toute discipline scientifique.

Pour notre part, certaines critiques faites aux méthodes néoclassiques nous semblent majeures : hypothèse du plein emploi, absence de prise en compte de la variation du partage de la valeur ajoutée entre salariés et détenteurs du capital, comme des inégalités de revenus ou des coûts externes.

Il faut donc prendre avec circonspection les estimations issues de modèles et sans doute accorder une plus grande confiance aux impacts des traités de libre-échange historiquement constatés.

6.2.7 Impact prévisible de l'Accord sur le commerce des services ACS

Aucune évaluation de l'impact attendu sur l'emploi et le PIB ne semble avoir été menée à ce jour, bien que là encore croissance et emplois soient les objectifs affichés : le premier article du mandat de négociation donné à la Commission européenne [145] affirme que l'objectif du traité est de « libéraliser pour favoriser la croissance économique et augmenter la participation des pays en développement et des pays les moins avancés dans le commerce mondial ». Nous avons en revanche les habituelles déclarations enthousiastes des milieux d'affaires, comme celle de la Chambre de commerce étasunienne [423] : « Ce palpitant nouvel accord a le potentiel pour enflammer la croissance économique et la création d'emplois aux États-Unis et à l'étranger ». L'un des effets de l'ACS étant de privatiser nombre de services publics, il s'agirait sans doute de création d'emplois dans le privé en remplacement d'emplois dans les services publics.

6.2.8 Impact réel de l'Accord de libre-échange nord-américain ALENA

Nous avons un laboratoire vivant, réel, sur vingt-deux ans, qui nous permet d'avoir une idée de l'impact des projets de traités de libre-échange impliquant l'Union européenne : c'est l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain entre les États-Unis, le Canada et le Mexique) en vigueur depuis début 1994 [16], dont les traités euro-canadien et euro-étasunien sont des copiés-collés. Dans une synthèse parue en 2014 [414], la Fondation autrichienne pour la recherche sur le développement (ÖFSE) montre que les onze évaluations faites avant l'entrée en vigueur du traité prévoyaient un gain net pour les trois parties prenantes du traité, et tout particulièrement pour le Mexique et le Canada, avec des croissances de PIB et d'emplois allant jusqu'à 11 %, et des augmentations de salaires allant jusqu'à 16 %. Pour les États-Unis, les économistes Gary C. Hufbauer et Jeffrey J. Schott, du *Peterson Institute for International Economics* de Washington, expliquaient en 1993 que l'ALENA allait entraîner un accroissement des échanges commerciaux avec le Mexique et le Canada, suscitant la création de 130 à 170 000 emplois aux États-Unis avant la fin de l'année 1995 [281].

On notera que, comme pour le projet de traité euro-étasunien (cf. § 6.2.1), les responsables politiques de premier plan ont surinterprété les résultats d'évaluations déjà très optimistes pour vendre le projet. Ainsi le président Bill Clinton, surinterprétant l'étude de Hufbauer et Schott, prévoyait, par la voix de son futur représentant au commerce extérieur, Mickey Kantor, une création nette de 200 000 emplois aux États-Unis dans les deux ans [282, p. 8].

Impact global

Mais les dix huit évaluations *a posteriori* concluent que les impacts sur le PIB, l'emploi et les salaires

aux États-Unis sont négligeables. Cette conclusion est confirmée par une étude plus récente (de février 2015) du ministère étasunien de l'Agriculture [515] pour qui le traité n'a pas eu d'impact majeur aux États-Unis sur l'emploi en général ni sur l'emploi agricole.

Que s'est-il passé ? L'ALENA a favorisé les délocalisations industrielles et l'ouverture de succursales à l'étranger, en particulier au Mexique, où la main d'œuvre est bon marché. Dans le secteur agricole, une multitude d'entreprises étasuniennes spécialisées dans la transformation de produits alimentaires se sont également installées au Sud. L'affaiblissement des normes sanitaires et environnementales engendrées par l'accord leur a permis de profiter des bas salaires mexicains. Le déficit commercial des États-Unis avec le Mexique et le Canada n'a cessé de se creuser : alors qu'il atteignait tout juste 27 milliards de dollars en 1993, il dépassait les 177 milliards en 2013 [501].

L'ALENA a en outre affecté la qualité des emplois aux États-Unis par une pression à la baisse sur les salaires. Certains promoteurs de l'ALENA avaient prévu, dès 1993, ce phénomène de destruction d'emplois et de tassement des salaires. Mais, assuraient-ils alors, l'opération devrait demeurer profitable pour les travailleurs étasuniens, qui pourront acheter des produits moins chers et bénéficier ainsi d'une hausse de leur pouvoir d'achat. Sauf que l'augmentation des importations n'entraîne pas nécessairement une baisse des prix [501].

Pour le Mexique, nombre d'études suggèrent même que l'ALENA a eu un impact négatif sur le PIB, les salaires et la distribution des revenus [414]. Ainsi les États-Unis, autorisés à exporter sans entrave, ont inondé le Mexique de leur maïs subventionné issu de l'agriculture intensive, engendrant une baisse des prix qui a déstabilisé l'économie rurale mexicaine. Des millions de *campesinos* (paysans) expulsés des campagnes ont migré pour se faire embaucher dans des *maquiladoras* – ces usines étasuniennes implantées au Mexique qui bénéficient d'une exonération des droits de douane à condition de réexporter leur production, où ils ont pesé à la baisse sur les salaires. D'autres ont tenté de passer la frontière et de s'installer aux États-Unis. Entre 1994 et 2014, le produit intérieur brut par habitant du Mexique n'a augmenté que de 24 %. Entre 1960 et 1980, il avait bondi de 120 % [492, 501].

Le principal regroupement syndical des États-Unis, l'AFL-CIO, montre en outre dans son évaluation de 2014 que l'augmentation des échanges a exacerbé les inégalités dans chacun des trois pays concernés, en favorisant les intérêts d'une petite minorité au détriment des travailleurs, des consommateurs, des agriculteurs, de l'environnement et même de la démocratie [7].

Impact sur les PME

Alors que les multinationales et le gouvernement étasunien promettaient que les petites et moyennes entreprises (PME) seraient les grandes gagnantes de l'ALENA, elles ont vu leurs parts de marché diminuer par rapport aux grandes entreprises [409]. D'après les statistiques nationales de l'*US Census Bureau*, les exportations des PME vers le Mexique et le Canada ont deux fois moins augmenté que celles des grandes entreprises : respectivement de 47 et 97 % sur la période 1996-2012. Et les exportations des PME ont été plus faibles au sein de l'ALENA qu'ailleurs, où elles ont crû de 74 %. L'ALENA n'a donc pas favorisé leurs exportations, au contraire.

Il est clair que l'ALENA n'a pas été bénéfique pour les PME aux États-Unis.

6.2.9 Impact réel du traité entre les États-Unis et la Corée du Sud

Le traité de libre échange entre les États-Unis et la Corée du Sud est entré en vigueur le 15 mars 2012. D'après la Commission du commerce international des États-Unis nommée par le président et le Sénat (*U.S. International Trade Commission*), il devait augmenter les exportations étasuniennes de 9,7 à 10,9 milliards de dollars après plein effet du traité, augmenter les importations en provenance de Corée du Sud de 6,4 à 6,9 milliards de dollars et augmenter le PIB des États-Unis de 10,1 à 11,9 milliards de dollars [387]. D'après l'administration Obama, il devait créer 70 000 emplois aux États-Unis, en négligeant les emplois perdus en raison de l'augmentation des importations coréennes aux

États-Unis [505].

En fait, un an après son entrée en vigueur, le traité s'est traduit par une baisse des exportations étasuniennes de 3,5 milliards de dollars et une augmentation du déficit commercial avec la Corée du Sud de 5,8 milliards de dollars. Un an plus tard, ces chiffres se montent respectivement à 3,1 et 8,7 milliards de dollars (cf. Figure 7), entraînant une perte de 60 000 emplois aux États-Unis. Il est peu probable que cette tendance s'inverse à l'avenir selon Robert Scott, directeur de la recherche sur les politiques industrielles et commerciales à l'*Economic Policy Institute* de Washington [431, 432].

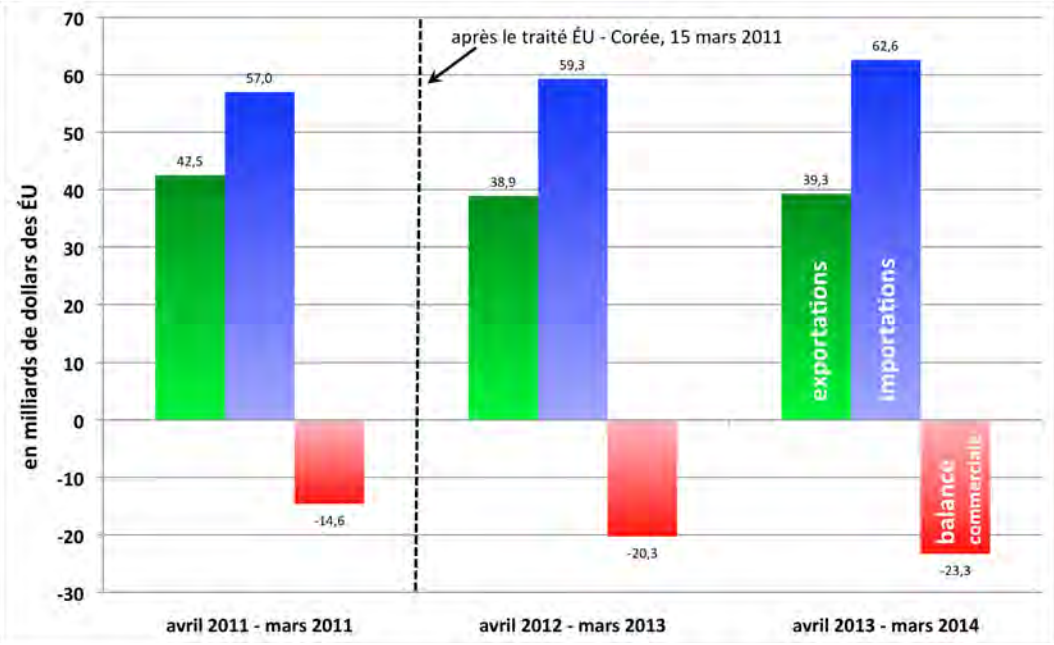


*Figure 7 : Évolution des exportations, des importations et de la balance commeriale des États-Unis vis-à-vis de la Corée du Sud, avant et après entrée en vigueur du traité bilatéral de libre-échange, d'après les données de l'*US International Trade Commission *Trade Data Web* [432]*. Données de février et mars 2014 estimées.*

Les petites et moyennes entreprises ont été plus touchées que les grandes entreprises : d'après les statistiques nationales de l'*US Census Bureau*, les entreprises étasuniennes de moins de cent employés ont vu leur exportations vers la Corée du Sud chuter de 14 % en un an alors que les entreprises de plus de 500 employés ont vu leurs exportations diminuer de 3 % seulement [409].

6.3 Respect des droits de l'homme

Comme l'indique la Fédération internationale des droits de l'homme [227], l'Union européenne a l'obligation de s'assurer que les traités commerciaux auxquels elle participe ne nuisent pas aux droits de l'homme dans les différents pays. Pour cela, l'UE devrait mener des études d'impact sur les droits de l'homme et prendre les mesures nécessaires pour éviter une détérioration des droits de l'homme dans les autres pays. C'est une obligation légale au niveau europunien et au niveau international.

Au niveau de l'UE, l'article 21 du Traité sur l'Union européenne issu du Traité de Lisbonne spécifie que « l'action de l'Union sur la scène internationale […] vise à promouvoir dans le reste du monde : la démocratie, l'État de droit, l'universalité et l'indivisibilité des droits de l'homme et des libertés fondamentales, le respect de la dignité humaine, les principes d'égalité et de solidarité et le respect des principes de la charte des Nations Unies et du droit international. » Il précise ensuite que « l'Union définit et mène des politiques communes et des actions […] afin […] b) de consolider et de soutenir la démocratie, l'État de droit, les droits de l'homme et les principes du droit international

[…] ». L'article 207-1 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne affirme que « la politique commerciale commune est menée dans le cadre des principes et objectifs de l'action extérieure de l'Union. »

Dans son Cadre stratégique en matière de droits de l'homme et de démocratie adopté en juin 2012 [139,] le Conseil de l'Union affirme que « L'UE œuvrera en faveur des droits de l'homme dans tous les domaines sans exception de son action extérieure. En particulier, elle intégrera la promotion des droits de l'homme dans ses politiques relatives au commerce, aux investissements […] ». Dans son plan d'action associé qui s'appliquait jusqu'à fin 2014, le Conseil affirmait que la Commission européenne doit « intégrer les droits de l'homme dans les analyses d'impact, lorsqu'elles sont effectuées pour des propositions législatives et non législatives, des mesures d'exécution et des accords commerciaux ayant des conséquences économiques, sociales et environnementales importantes, ou définir des politiques futures en la matière. »

L'UE s'est donc clairement engagée à ce que les traités de libre-échange qu'elle signe promeuvent les droits de l'homme. Qu'en est-il dans la réalité ?

6.3.1 Traités de libre-échange et droits de l'homme

Quel devrait être l'impact des traités en cours de négociation sur les droits de l'homme ?

En raison du caractère juridiquement contraignant de la Charte des droits fondamentaux de l'UE (avec de fortes restrictions pour la Pologne et le Royaume-Uni) qui a la même valeur juridique que les traités instituant l'Union [a], l'impact des traités de commerce sur les droits fondamentaux doit être systématiquement évalué [302].

Au niveau international, tous les États membres de l'UE ont ratifié les deux pactes adoptés en décembre 1966 par les Nations Unies et entrés en vigueur en 1976 [102, 389] : le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels [372], et le Pacte international relatif aux droits civils et politiques [373]. Ces traités impliquent pour les États « d'identifier et de résoudre les contradictions potentielles entre les traités préexistants relatifs aux droits de l'homme et les accords postérieurs de commerce ou d'investissement » [302]. Dans son rapport présenté à la 19e session du Conseil des droits de l'homme de l'ONU en mars 2012, Olivier De Schutter, rapporteur spécial des Nations Unies sur le droit à l'alimentation [163], précise que « les États […] doivent s'assurer qu'on ne les empêchera pas de contrôler les acteurs privés dont la conduite pourrait aboutir à la violation des droits de l'homme, par exemple suite à un niveau excessivement élevé de protection des investisseurs étrangers dans leur pays ou en raison d'une interprétation large de l'interdiction d'imposer à ces investisseurs des exigences de performance » [b]. Ensuite, ils doivent « éviter de conclure des accords qui toucheraient les budgets publics ou la balance des paiements avec pour effet d'empêcher le plein exercice des droits de l'homme et donc de le remettre à plus tard voire le rendre impossible. » [c] Ces obligations concernent tout autant les citoyens des États eux-mêmes que les citoyens des États avec lesquels ils envisagent de conclure des traités [d].

---

[a] Selon l'article 6 du Traité sur l'Union européenne

[b] Point 2.3 page 7 : « *States […] must ensure that they will not be precluded from the possibility of controlling private actors whose conduct may lead to violating the human rights of others, for example as a result of an excessively high level of protection of foreign investors established on their territory or because of a broad understanding of the prohibition of imposing performance requirements on such investors.* »

[c] Point 2.4 page 7 : « *States should refrain from concluding agreements that would affect their public budgets or balance of payments in a way that would impede the full realization of human rights, making the fulfilment of human rights impossible or delayed.* »

[d] Point 2.6 page 7 : « *States owe these obligations both to the individuals on their territory, and to individuals on the territory of the State with which they conclude a trade or an investment agreement, to the extent that the conclusion of the agreement may affect such individuals' ability to enjoy human rights.* »

Dans son rapport soumis à l'Assemblée générale des Nations Unies le 5 août 2015 [170], l'Expert indépendant pour la promotion d'un ordre international démocratique et équitable, Alfred-Maurice de Zayas, affirme que les États signent des traités bilatéraux et multilatéraux de libre-échange et d'investissement qui entravent le respect de leurs obligations découlant des traités relatifs aux droits de l'homme qu'ils ont ratifiés, et qui entraînent la violation des droits civils, culturels, économiques, politiques et sociaux. Les États sont cependant tenus de respecter les pactes internationaux et doivent veiller à ce que les acteurs non étatiques opérant sur leur territoire ne violent pas les droits de l'homme. Les accords internationaux d'investissement doivent être réexaminés de façon à s'assurer qu'ils reconnaissent la primauté de la Charte des Nations Unies : les tribunaux arbitraux de règlement des différends entre investisseurs et les États présentent ontologiquement et conceptuellement des lacunes, et ne résistent pas à l'épreuve de la compatibilité avec la Charte et les normes des droits de l'homme.

Les études d'impact sur les droits de l'homme utilisent le cadre normatif des droits de l'homme et posent des questions spécifiques toujours selon Oliver de Schutter [164] : est-ce que l'accord va violer les droits de l'homme et rendre plus difficile leur protection, notamment en interdisant la réglementation des entreprises ? Est-ce qu'il va réduire la marge de manœuvre du gouvernement en matière de logement, d'éducation et d'alimentation ? Est-ce qu'il va avoir un impact discriminatoire en fragilisant encore davantage la situation des segments les plus vulnérables de la population, ou est-ce que des mesures ont été prévues pour compenser l'impact négatif des libéralisations sur ces derniers ?

Aussi, suite à la plainte de la Fédération internationale des droits de l'homme et du Comité vietnamien pour les droits de l'homme qui rappelaient que l'Union européenne a l'obligation de mener une étude de l'impact sur les droits humains avant la signature de tout accord de libre-échange, la médiatrice européenne Emily O'Reilly estime, dans son projet de recommandation adopté le 26 mars 2015 et traitant de l'accord de libre échange entre l'UE et le Vietnam alors en cours de négociation (cf. § 0 page 34), que l'absence d'étude d'impact portant spécifiquement sur les droits de l'homme constitue un cas de mauvaise administration [228, 377]. Elle appelait en conséquence la Commission européenne à conduire ladite étude, et ceci sans attendre. La Commission européenne refusait de satisfaire à ses obligations en la matière, au titre qu'une étude partielle avait été menée en 2009 ; elle devait répondre aux recommandations de la médiatrice européenne avant le 30 juin 2015. La réponse de la commissaire au commerce, Cecilia Malmström, a été d'assurer que l'Union européenne allait suivre de près la question des droits de l'homme et que l'Union pouvait si nécessaire dénoncer le traité. Elle a finalement publié une étude d'impact du traité sur les droits de l'homme (et le développement durable) en février 2016 [207, 229]. Cette obligation n'a vraiment pas été respectée spontanément.

Au-delà du cas particulier de ce projet de traité de libre-échange, tous les projets de traités de libre-échange sont concernés. Or, les grands projets de traités comme les traités euro-canadien, euro-étasunien ou l'Accord sur le commerce des services n'ont pas à notre connaissance fait l'objet d'études d'impact sur les droits de l'homme. Il en est de même de la plupart des autres projets de moindre envergure que nous avons effleurés au § 2.7.

Un groupe de dix experts des Nations Unies sur les droits de l'homme – experts indépendants et rapporteurs spéciaux – ont exprimé en juin 2015 leurs inquiétudes sur les effets potentiellement néfastes des traités de libre-échange sur les droits de l'homme, qu'ils soient civils, culturels, économiques, politiques ou sociaux [169]. Ces traités sont selon eux susceptibles d'avoir des effets néfastes sur la santé, la sécurité alimentaire, le droit du travail, l'extrême pauvreté, les dettes publiques... Les experts de l'ONU critiquent particulièrement les mécanismes de règlement des différents des multinationales envers les États – les groupes d'arbitres privés – qui affectent le droit des États à légiférer dans tous les domaines et protègent les multinationales mais non les États. Ils recommandent en outre que, contrairement à la pratique actuelle, les négociations soient transparentes et ouvertes au public et aux organisations de la société civile.

Dans son avis sur l'Accord sur le commerce des services, le Comité européen des régions, l'assemblée des représentants locaux et régionaux au sein du système institutionnel de l'Union, demande que ce traité prévoie la possibilité de réaliser un contrôle juridictionnel du respect des droits de l'homme dans le commerce des services [97].

6.3.2 Alternative : assurer la prééminence des droits de l'homme

Face aux conséquences délétères des traités de libre-échange sur les droits de l'homme, s'il est nécessaire de les évaluer *a priori* et *a posteriori*, cela n'est sûrement pas suffisant pour assurer le respect de ces droits. Une solution est d'indiquer clairement dans chaque traité que les droits humains priment sur les différentes dispositions du traité, comme le propose le mandat commercial alternatif [34] présenté en Annexe 9. Plus précisément, chaque traité doit indiquer que le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels et le Pacte international relatif aux droits civils et politiques priment sur les autres dispositions du traité.

7 Secret et irréversibilité

Les traités internationaux ayant primauté sur les lois nationales y compris généralement sur les constitutions, on s'attend, dans des pays qui se targuent d'être démocratiques, à ce que ces traités soient négociés au grand jour, avec la participation maximale des citoyens. Il n'en est rien, c'est même tout le contraire : opacité maximale vis-à-vis des citoyens, mais participation quotidienne des grandes multinationales.

Cela est d'autant plus confondant que ces traités de type constitutionnel sont extraordinairement difficiles à modifier et donc quasiment irréversibles.

7.1 Négociations secrètes, mais grandes ouvertes aux multinationales

Comme l'illustre très bien et le démontre Susan George dans son ouvrage *Les usurpateurs - Comment les entreprises transnationales prennent le pouvoir* [247], la main de fer invisible des multinationales est notamment à l'œuvre dans les négociations des traités de libre-échange qui démantèlent la protection des citoyens. C'est un véritable noyautage des lieux de pouvoir – là où se construisent les projets – d'où sont exclus les citoyens et leurs représentants, avec l'aval des gouvernements.

[a]

7.1.1 Un traité euro-étasunien longuement préparé par les milieux d'affaires

Le projet de traité euro-étasunien est issu d'un travail de longue haleine des milieux ultralibéraux, hommes politiques et dirigeants de multinationales. En voici les dernières étapes les plus importantes.

[a] Dessin de Mix & Remix - https://resistanceinventerre.files.wordpress.com/2014/02/100_5955.jpg?w=300&h=276

En 1992, est créé le *Transatlantic Policy Network* (Réseau d'action transatlantique) pour influencer le Parlement européen et le Congrès des États-Unis de l'intérieur. Il comporte quatre catégories de membres : des sociétés multinationales (au nombre de 40 en 2013, dont Boeing, Citigroup, Coca-Cola, Microsoft, Allianz, Daimler, BP, Syngenta…), des réseaux d'influence au nombre de 20, 59 députés européens de droite et de gauche, et 55 sénateurs ou membres du Congrès des États-Unis. Son influence est importante : depuis dix ans, de 25 à 40 % des présidents des commissions du Parlement européen en sont membres. Ce réseau met donc en œuvre la collusion des pouvoirs économiques et législatifs au sein du Parlement européen en instrumentalisant le Parlement et ses institutions.

La même année, est créé l'*European American Business Council* (Conseil des entreprises européennes et américaines), coprésidé par l'ambassadeur étasunien auprès de l'Union européenne et l'ambassadeur de l'Union auprès des États-Unis. 72 sociétés transatlantiques y participent.

En 1995, le *Transatlantic Business Dialogue* ou TABD (Dialogue commercial transatlantique) est créé à la demande du gouvernement étasunien et de la Commission européenne. Les membres du *TABD* sont représentatifs des multinationales des différents secteurs économiques : grands cabinets comptables internationaux, laboratoires pharmaceutiques (Pfizer, Merck, Lilly et BASF), entreprises d'informatique (Microsoft, Oracle et Intel), groupes pétroliers (Total, ExxonMobil et BP), géants de l'industrie allemande (Siemens et ThyssenKrupp), fabricants de cigarettes (British American Tobacco et Philip Morris), auxquels s'ajoute toute une cohorte de groupes de consultants et de cabinets d'avocats [247].

[a]

Ce rassemblement de riches entrepreneurs milite pour un « dialogue » hautement constructif entre les élites économiques des deux continents, l'administration de Washington et les commissaires de Bruxelles. Ses coprésidents assistent aux sommets entre l'Union européenne et les États-Unis [121]. Le TABD définit des recommandations à destination de la Commission européenne et du Département américain au commerce. D'après son ancien président européen Stephen Johnston [301], « la Commission se montre coopérative et aide l'industrie en lui fournissant les informations dont elle a besoin. Mais c'est bien l'industrie qui, en fin de compte, donne ses recommandations. » Selon des responsables étasuniens [114], jusqu'à 80 % des recommandations du TABD sont reprises par les gouvernements europuniens [b] et étasunien pour devenir des politiques officielles.

D'ailleurs la Commissaire européenne au commerce, Mme Cecilia Malmström, a intégré en mars 2015 l'un des fondateurs du TABD, M. Jan E. Frydman, dans son équipe de négociateurs du traité euro-étasunien [182].

De 1995 à 1997, un Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) est négocié en secret par les

[a] www.wikistrike.com/article-les-4-traites-de-libre-echange-sous-influence-patronale-123462923.html

[b] qui se rapporte à l'Union européenne. Cf. note a page 24.

représentants des États et des multinationales, puis abandonné suite à des fuites. Quinze ans plus tard, le voilà qui fait son grand retour sous un nouvel habillage dans le projet de traité euro-étasunien...

De même, l'Accord commercial anti-contrefaçon (ACAC ou ACTA) est négocié en secret de 2006 à 2010 avant d'être suspendu suite à des fuites.

Le 30 avril 2007, la présidente du Conseil européen, Angela Merkel, le président des États-Unis, Georges W. Bush, et le président de la Commission européenne, José Manuel Barroso, s'engagent à « rationaliser, réformer et quand c'est nécessaire, réduire les réglementations pour renforcer le secteur privé » et pour ce faire créent sans avoir consulté les parlements le Conseil économique transatlantique [213]. Cette instance politique non élue et non responsable est présentée par la Commission européenne [193] comme « un organe politique chargé de superviser et d'accélérer la coopération gouvernementale dans le but de faire avancer l'intégration économique entre l'Union européenne et les États-Unis. » Elle est issue en grande partie du monde des affaires et de la finance. Y siègent en effet plus de 70 sociétés dont AIG, ATT, BASF, BP, Deutsche Bank, EADS, ENI, ExxonMobil, Ford, GE, IBM, Intel, Merck, Pfizer, Philip Morris, Siemens, Total, Verizon, Xerox… à côté des représentants du gouvernement des États-Unis et de la Commission européenne.

Mais quand les citoyens ont-ils été demandeurs d'une telle « intégration économique » en vue de « renforcer le secteur privé » ? En aucune occasion à notre connaissance.

Quel traité européen prévoit cet organe politique ? Aucun, alors que c'est la fonction même des traités européens (et des constitutions) de décrire en détail les organes politiques qui préparent et décident des choix politiques.

En revanche ce programme ressemble étrangement au projet formulé conjointement par la Chambre de commerce étasunienne (*U.S. Chamber of Commerce*) et BusinessEurope [247]…

Le premier acte des négociations en vue d'un traité euro-étasunien de libre-échange est la création en 2011 du Groupe de travail de haut niveau entre l'Union européenne et les États-Unis sur l'emploi et la croissance (*EU - US High Level Working Group on Jobs and Growth* ou HLWG). Ce Groupe est créé par le Conseil économique transatlantique évoqué plus haut. Son objectif est d'identifier les politiques et mesures à même de promouvoir le commerce et l'investissement des deux côtés de l'Atlantique. Il lui est expressément demandé de travailler étroitement avec toutes les parties prenantes publiques et privées... La Commission européenne a toujours refusé de publier la liste des membres de ce Groupe. Lors de ses premières auditions, il a rencontré 48 organisations dont aucune ne représentait les défenseurs de l'environnement, les consommateurs ou les travailleurs, mais 43 représentaient directement l'industrie. Lors des dernières auditions, une seule organisation parmi les 52 auditionnées ne venait pas de l'industrie [45]. Cela n'a pas empêché ce Groupe, dans son rapport final de six pages que la Commission a très largement diffusé, d'affirmer « avoir travaillé activement avec les parties prenantes clés – représentant les entreprises, l'environnement, les consommateurs, les travailleurs, etc. » [277, a]. Son rapport conclut à la nécessité d'un accord global de commerce et d'investissement en vue de règles communes.

Le 1er janvier 2013, l'*European American Business Council* créé en 1992 et le *Transatlantic Business Dialogue* créé en 1995 fusionnent dans le *Transatlantic Business Council* ou TBC (Conseil commercial transatlantique). Le TABD reste néanmoins opérationnel sous forme d'un programme spécifique dans le cadre de ce nouveau Conseil [247].

Les lobbies des sociétés multinationales ont été actifs à tout instant, collaborant étroitement – et secrètement – avec la Commission européenne et des responsables politiques. Si la Commission a bien proposé le texte du mandat de l'accord euro-étasunien signé par les gouvernements le 14 juin 2013, on estime que les deux tiers de ce mandat ont été écrits directement par les lobbies du monde des affaires et de la finance.

---

[a] « *Since its inception, the HLWG has engaged intensively with key stakeholders – including business, environmental, consumer, labor, and other representatives – to develop its recommendations.* »

[a]

Lors de la préparation des négociations, pendant la seule période de janvier 2012 à avril 2013 pour laquelle nous avons des traces, la Commission a rencontré 560 groupes d'intérêt – lors de consultations, de débats avec les « parties prenantes » ou de réunions informelles à huis clos. L'Observatoire européen des affaires a établi que 520 (soit 93 %) représentaient les intérêts d'entreprises privées, et seulement 26 (5 %) représentaient des groupes d'intérêt général ; les 14 restants étaient des particuliers, des institutions publiques de recherche ou des administrations publiques. Parmi les 25 groupes de pression qui ont eu le plus de contacts avec la direction générale du commerce de la Commission européenne pendant les préparations du traité euro-étasunien, pas un seul ne représentait des organisations syndicales, environnementales ou de consommateurs. Parmi les 60 premiers, il n'y en a que trois qui défendent ce qu'on peut considérer comme des préoccupations proches de l'intérêt général [90].

Le texte du mandat est donc une compilation des suggestions de ceux qui considèrent qu'il y a toujours trop de normes sociales, qu'il y a toujours trop de normes environnementales, qu'il y a toujours trop de réglementations techniques, ceux qui voudraient pouvoir faire du profit sans avoir à tenir compte de l'intérêt général. Ce sont eux les véritables auteurs de ce texte.

Face à cette puissante offensive des multinationales, non seulement la Commission ne résiste pas, mais elle place elle-même les multinationales aux premières loges. En effet, c'est à sa demande ou sous son autorité, conjointement avec le gouvernement des États-Unis, que furent créés en 1992 le Conseil des entreprises européennes et américaines, en 1995 le Dialogue commercial transatlantique (TABD) et en 2007 le Conseil économique transatlantique. La Commission européenne a donc créé elle-même ou fortement incité les multinationales à créer leurs principaux outils de lobbying en faveur du traité euro-étasunien. Ce sont ensuite la Commission européenne et le gouvernement étasunien qui intègrent de leur plein gré les intérêts de ces outils de lobbying dans leurs propres projets politiques.

Les liens entre la Commission européenne, le gouvernement étasunien et le TABD sont devenus si étroits qu'ils ont fini par être difficilement justifiables. C'est la raison pour laquelle la Commission européenne a engagé trois autres « dialogues » avec des représentants de la société civile : le Dialogue transatlantique des consommateurs (*Transatlantic Consumer Dialogue* ou TACD) créé en 1998 à l'initiative d'organisations de consommateurs, le Dialogue transatlantique pour l'environnement (*Transatlantic Environment Dialogue* ou TAED) créé en 1999 par la Commission, et le Dialogue transatlantique du travail (*Transatlantic Labour Dialogue* ou TALD) créé en 2001 à l'initiative de l'AFL-CIO et de la Confédération européenne des syndicats. Les deux derniers forums ont rapidement disparu, puisque les autorités de l'UE et des États-Unis ne leur ont jamais vraiment permis d'être influents vis-à-vis des relations euro-étasuniennes. Le TACD, lui, existe toujours mais ses avis sont systématiquement ignorés par les instances politiques étasuniennes et europuniennes, alors que les avis du Dialogue commercial transatlantique et du Conseil économique transatlantique

[a] https://usilive.org/wp-content/uploads/2014/07/corporate-balance-ttip-scales.jpg

forment l'essentiel des ordres du jour euro-étasuniens [268].

La Commission mobilise donc activement les lobbies industriels et patronaux autour de ces négociations. Elle joue même un rôle actif de stimulation du lobbying industriel. Elle encourage et s'appuie sur les grandes multinationales et grandes fédérations patronales pour écrire puis défendre les projets de traités de libre-échange. Pierre Defraigne, ancien directeur général adjoint de la direction commerce de la Commission européenne, parle d'une « collusion systématique entre la Commission et les cercles d'affaires » [92, 241].

La Commission serait-elle prioritairement au service des multinationales ? Il semble bien que oui et qu'elle ne soit pas dans cette affaire au service des citoyens, comme le reconnait la commissaire européenne Cecilia Malmström auprès d'un journaliste britannique de *The Independent* : « Je ne tiens pas mon mandat du peuple européen » [276]. Cela n'est guère étonnant au vu des allers et retours de nombre de hauts fonctionnaires de la Commission et d'hommes politiques de l'Union entre le secteur public et le secteur privé où ils deviennent conseillers des grandes firmes et des principaux lobbies patronaux. Et ceci dans les principaux secteurs – télécommunications et informatique, agriculture et agro-industrie, finance, règlement des différends des multinationales envers les États, médicaments, coopération réglementaire, etc. – comme le *Corporate Europe observatory* (CEO) en donne de multiples exemples [82]. Celà est bien entendu source de multiples conflits d'intérêt inadmissibles dans un État de droit.

Le secret [a]

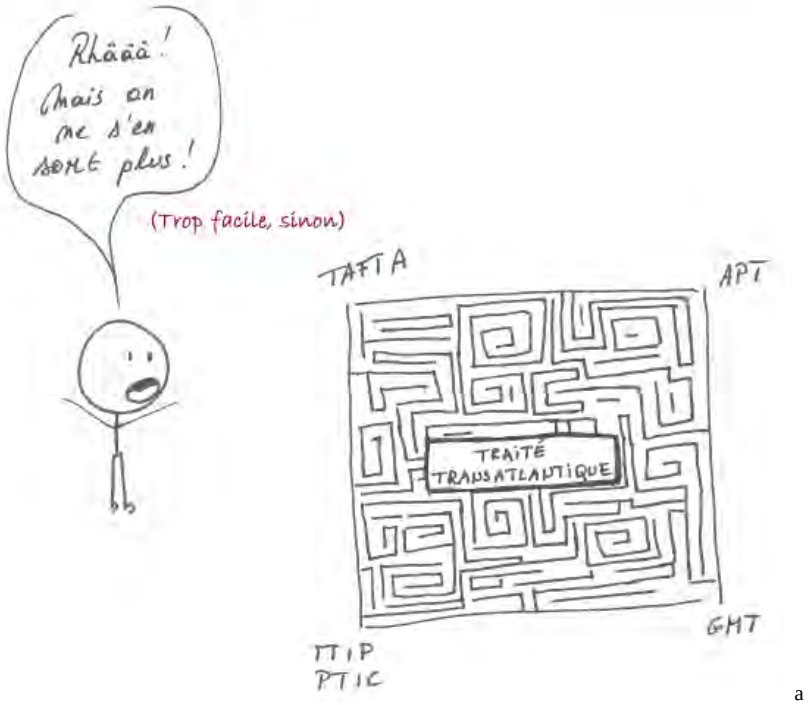
D'ailleurs, lorsqu'il s'agit de défendre les directives européennes, la Commission cède rapidement. Par exemple, tout en faisant mine de résister sur l'interdiction du bœuf aux hormones en Europe, le commissaire européen au commerce, Karel de Gucht, a cédé dès la première session de négociation en juillet 2013 sur le poulet lavé au chlore. Il a cyniquement expliqué sa position [275] : « on pourrait laisser le choix aux Européens, via des systèmes d'étiquetage clair. Ne diabolisons pas [le poulet lavé à l'eau de javel]. Moi je fais confiance aux consommateurs. Par exemple, si j'achète un poulet, je prendrai évidemment un poulet de Bresse. » Sans commentaire.

On constate ici chaque fois la naissance d'une organisation de lobbying politique participant activement et directement à la préparation de dispositions de type législatif ou constitutionnel relevant de l'autorité régalienne et in fine de la souveraineté populaire. Quel est donc le rôle de ces outils forgés par les multinationales à chaque occasion et qui deviennent d'ailleurs rapidement des structures lobbyistes permanentes ? Dans la pratique, et cela a été constaté pour le TABC, il leur est dévolu deux rôles : d'abord et avant tout intervenir directement au nom des entreprises, mais à la demande des acteurs politiques de l'UE, dans le processus décisionnel et écrire elle-même les règles ; mais aussi offrir un cadre de négociation privé à la résolution des conflits d'intérêts entre des entreprises des deux bords qu'un accord de libre-échange autorisera à aller chasser sur le territoire du voisin. En d'autres termes, faire prévaloir ses propres conceptions politiques dans les projets de l'Union européenne et régler les conflits internes en famille.

---

[a] Honoré Daumier, Crispin et Scapin, vers 1864, Musée d'Orsay, Paris. http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Daumier_crispin%26scapin.jpg?uselang=fr

Cette coopération des grandes multinationales n'est pas seulement globale – tous secteurs confondus, mais est démultipliée dans les différents secteurs économiques. Ainsi, dans le secteur automobile, l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) et le Conseil politique étasunien de l'automobile (*American Automotive Policy Council* – AAPC) émettent-ils ensemble des recommandations vis-à-vis du gouvernement étasunien et des autorités de l'Union européenne, justifiant une harmonisation réglementaire entre l'Union et les États-Unis [1]. Ils ont même formé une Alliance des constructeurs automobiles (*Alliance of Automobile Manufacturers*) qui fait des recommandations identiques. Le Dialogue commercial transatlantique (TABD) s'est de même impliqué dans la signature par les États-Unis de l'accord de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (UNECE) établissant des réglementations techniques mondiales, notamment pour l'automobile à travers le Forum mondial pour l'harmonisation des réglementations automobiles [512].



a

7.1.2 Les citoyens et leurs représentants écartés du traité euro-étasunien

A-t-on entendu en 2012 les candidats aux dernières élections présidentielles François Hollande ou Nicolas Sarkozy dire « si je suis élu président de la République, je donnerai l'accord de la France pour entamer les négociations en vue d'un traité de libre-échange avec les États-Unis » ? Non. Ils ne l'ont pas dit non plus lors des législatives, ni leurs candidats. Et quand Jean-Marc Ayrault est monté à la tribune de l'Assemblée nationale le 3 juillet 2012 pour présenter le programme de son gouvernement, il ne nous a pas dit, car c'est quelque chose d'important, « je vais engager la France dans cette négociation ». Rien, pas un mot, et c'est la même chose dans les autres pays. Les ministres du commerce des vingt-sept États de l'Union européenne (en 2013) ont donné à la Commission européenne un mandat de négociation secret. Les gouvernements, alors qu'il s'agit d'un choix de société, agissent secrètement, sans mandat, ni des élus, ni du peuple [297].

Mais pas sans mandat des sociétés multinationales et de la finance.

Le projet de traité euro-étasunien a été porté sur les fonts baptismaux par la chancelière Angela Merkel et par les institutions européennes, la Commission, le Conseil, mais aussi le Parlement par les résolutions d'octobre 2012 [380] et de mai 2013 [381], votées sans connaître le mandat... Les députés

[a] http://treatthetreaty.org/fr

européens ont même voté sans le savoir un texte très technique ouvrant la porte aux groupes d'arbitrage privés du traité euro-étasunien, le 16 avril 2014 [382].

Le mandat donné à la Commission européenne est donc resté longtemps secret, soi-disant pour ne pas divulguer les positions europuniennes auprès des négociateurs étasuniens, comme dans une négociation commerciale. Cet argument fait sourire depuis le scandale des écoutes de la NSA. Il est cependant révélateur de l'état d'esprit des hommes politiques en charge des négociations : celui de businessmen. Des fuites ont permis de disposer du texte en anglais [a] dont aucune traduction officielle en français ni dans aucune autre langue de l'UE n'existait jusqu'à récemment. Les traductions en français de la version anglaise fuitée étaient officieuse et dues à Raoul Marc Jennar [296] ou à l'Institut Jacques Delors [158]. Il faut noter que l'anglais employé n'est pas de l'anglais classique parlé à New York ou à Londres, mais un anglais très spécifique à l'OMC, avec des termes qui sont très loin de leur sens courant. Par exemple, le mot anglais « *discipline* », qui a le même sens en anglais courant qu'en français, a ici le sens bien différent d'une « liste des lois et réglementations qui sont des obstacles à la concurrence ».

Les États membres de l'Union européenne ont finalement daigné donner leur accord pour la publication du mandat de négociation. Celle-ci est devenue effective le 9 octobre 2014 dans les différentes langues europuniennes, soit près de seize mois après sa signature.

Ce mandat contient 46 articles et fait 17 pages [140].

Les documents relatifs au traité sont estampillés « confidentiels » mais n'avaient « pas à être conservés sous clé », comme l'avait indiqué le principal négociateur du traité côté Union européenne, Ignacio Garcia Bercero, dans une lettre à son homologue outre atlantique David Mullaney, datée du 5 juillet 2013 et rendue publique par la suite [245]. L'Union se réservait cependant le droit d'« augmenter le niveau de protection », ce qu'elle n'a pas manqué de faire en juillet 2015 pour contrer les fuites : les responsables politiques et les États membres ne pouvaient plus consulter les documents que dans une salle de lecture sécurisée à Bruxelles [67, 495]. L'ancien ministre grec de l'économie, Yanis Varoufakis, a révélé qu'il ne pouvait même pas accéder aux documents du traité euro-étasunien au sein de son propre ministère [488].

Pour plus de transparence, la Commission européenne a cependant lancé une consultation publique du 27 mars au 13 juillet 2014 au sujet du « mécanisme de traitement des différends entre investisseurs et États », c'est-à-dire au sujet des groupes d'arbitrage privés prévus pour régler les différends des multinationales envers les États (cf. § 5) [126]. Malgré le tollé public, cette consultation ne se demandait pas si et pourquoi un accord UE-États-Unis devait inclure ou pas un tel mécanisme, mais seulement comment ce mécanisme devait être organisé. Il est clair que la Commission ne voulait pas de discussion publique au résultat ouvert. Comme la CGT [102], on ne peut que s'opposer à une consultation qui par la nature hautement technique des questions posées occulte le débat politique sous-jacent qui est nécessaire. La publication de tous les textes préparatoires est une condition indispensable au débat public. Or aucun n'avait été publié. Le droit démocratique des citoyens et des corps intermédiaires à être entendus et à participer au débat ne peut être réduit à la dimension technique et à un encadrement restrictif à travers des questions fermées. Ils ont le droit d'examiner et d'amender, point par point, les projets du pouvoir exécutif. La consultation n'était finalement qu'une opération de communication de la Commission pour vendre son propre programme tout en donnant l'impression d'un débat public.

La Commission européenne a reçu près de 150 000 réponses : 148 830 de la part de citoyens et 569 de la part d'organisations dont 263 sont des ONG, syndicats de salariés ou organismes publics, le reste étant des représentants d'entreprises privées [199]. Mais le commissaire au commerce, Karel de Gucht, envisageait d'ignorer les réponses identiques, issues de dizaines de milliers de citoyens qui se sont exprimés à travers les outils créés par la société civile pour rendre cette consultation accessible,

[a] Le mandat initial a été divulgué par Inside U.S. Trade le 29 mars 2013 (www.InsideTrade.com) [247].

et qui auraient vu ainsi leur expression démocratique ignorée pour avoir fait la même réponse qu'un autre citoyen... Puis, sans attendre d'avoir traité les réponses à sa consultation sur le mécanisme d'arbitrage du traité euro-étasunien, la Commission a inclus dans le traité euro-canadien un mécanisme d'arbitrage privé identique. Finalement, devant l'avalanche des rejets de tout mécanisme d'arbitrage privé pour régler les différends des multinationales envers les États (cf. § 5.7 page 121), qu'elle ne peut plus ignorer, la Commission regrette que les citoyens aient « mal compris les enjeux de cette consultation » et affirme vouloir modifier – et non abandonner – son projet pour tenir compte des commentaires, ce qu'elle fait quelques mois plus tard (cf. § 5.6).

[a]

Par la suite, une invitation a été faite à la Commission européenne de présenter une proposition législative dans un domaine dans lequel l'Union européenne est habilitée à légiférer – appelée « Initiative citoyenne européenne » dans le jargon europunien [b]. Cette initiative « invitait la Commission européenne à recommander au Conseil européen d'abroger le mandat de négociation pour le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) et à ne pas conclure l'Accord économique et commercial global (AECG) ». Coupant court au lancement des déclarations de soutien par un minimum d'un million de citoyens de l'UE d'au moins sept États membres et fermant une porte supplémentaire à la participation des citoyens, la Commission a refusé le 10 septembre 2014 d'enregistrer cette initiative, au motif qu'un mandat de négociation d'un traité commercial n'est pas un acte légal de l'Union, et qu'il ne peut être contesté, à ce titre, par une Initiative citoyenne européenne [128]. Or, la Commission européenne avait accepté en 2013 le dépôt d'une Initiative citoyenne européenne concernant l'accord de libre circulation entre la Suisse et l'Union européenne... Si le motif du rejet était justifié, la population europunienne serait de fait exclue du développement de tout type d'accords internationaux, une idée « aussi effrayante que scandaleuse » d'après Michael Efler, porte-parole de la coalition d'organisations à l'initiative de cette invitation [448].

Le Parlement européen est associé aux négociations, par l'intermédiaire de sa commission du commerce international (INTA). L'article 218-10 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) prévoit que pour la négociation d'accords entre l'Union et des pays tiers ou organisations internationales « le Parlement européen est immédiatement et pleinement informé à toutes les étapes de la procédure », ce qui doit lui permettre de jouer pleinement son rôle d'approbation concernant le projet d'accord, ainsi que le prévoit l'article 218-6. Cependant, en violation des traités européens, seuls sept membres de cette commission, les coordinateurs des

---

[a] Honoré Daumier, L'émeute, après 1848, The Phillips Collection, Washington. http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/60/Honore_Daumier_The_Uprising.jpg/120px-Honore_Daumier_The_Uprising.jpg

[b] selon l'article 11 du Traité sur l'Union européenne

groupes politiques, étaient habilités à consulter les documents de négociation (propositions respectives des parties, textes consolidés où les aspects encore en débat figurent entre crochets) dans des salles de lecture sécurisées situées dans les locaux de la Commission à Bruxelles ou dans les ambassades étasuniennes des États membres de l'UE. Ils n'avaient pas le droit de les copier, ni de les transmettre à leurs collègues en dehors de cette commission ou à des experts extérieurs pour examen, malgré leur technicité. Jusqu'au 31 septembre 2014, ces députés n'avaient même pas le droit d'y apporter un stylo pour prendre des notes ! De plus, les membres de cette commission sont chargés du suivi de dizaines de projets d'accords en parallèle : la dizaine de projets de traités bilatéraux de libre-échange, les traités sur l'énergie, les "grands" traités (avec les États-Unis, avec le Canada, avec l'Afrique, l'Accord sur le commerce des services). Ils doivent en outre suivre les négociations au sein de l'Organisation mondiale du commerce… Chaque semaine, la cinquantaine de députés de la commission du commerce international reçoivent entre 500 et 1 000 pages de documents, d'importance inégale.

Depuis début décembre 2015, l'ensemble des députés européens peuvent lire les documents dans une salle de lecture sécurisée au Parlement européen, prendre des notes écrites et utiliser les informations comme base pour leurs actions politiques. Il en est de même des députés français et allemands qui peuvent lire ces documents dans une salle sécurisée d'un ministère pendant deux heures, dans les mêmes conditions. Mais ni les députés européens, ni les députés nationaux ne peuvent copier les documents, ce qui interdit pratiquement leur analyse sérieuse. Ils ne peuvent pas non plus partager quelque détail de l'accord que ce soit, ni en public ni au parlement, ni ne peuvent se faire accompagner d'un expert capable d'interpréter le langage hyper technique utilisé dans le texte, qui est de surcroit fourni uniquement en anglais, comme le dénoncent des députés de droite comme de gauche [312, 403, 460].

Un suivi exhaustif et précis de la masse de ces documents étant impossible, le Parlement européen n'est associé aux négociations qu'en façade [121].

a

Les États membres reçoivent les mêmes informations que les eurodéputés, guère davantage. Les documents transmis par la Direction générale du commerce sur le traité euro-étasunien ne concernent que les propositions de l'Union. Les États-Unis interdisent de leur côté l'examen de leurs « positions de négociation » par les autres États ou par le Parlement européen. En outre, seuls les textes de

[a] action.sumofus.org/fr/a/ttip-transparency-french/?nbsp

négociation sont alors mis à disposition, c'est-à-dire des brouillons d'accord déjà avancés, et non les documents préliminaires, essentiels pour comprendre les enjeux de chaque position [401].

Cependant, après que la médiatrice européenne Emily O'Reilly a appelé le 6 janvier 2015 à plus de transparence [208], la Commission européenne a publié à partir du 7 janvier 2015 des textes liés au traité euro-étasunien [130] : il s'agit au 7 mars 2016 de dix-sept documents de position de l'UE et de vingt-et-une propositions de texte de l'UE, tous en anglais, sur les sujets les plus divers [a]. Après un démarrage prometteur, la Commission ne publie que peu de nouveaux textes : aucun depuis décembre 2015, deux depuis le mois d'août 2015, huit depuis le mois de mai 2015, alors que les négociations concernent d'innombrables thèmes et traitent de très nombreux chapitres et annexes. Les vingt-et-une propositions de texte font 393 pages, à comparer aux 1 598 pages du traité euro-canadien. Mais n'y figure aucun compte-rendu de réunion que ce soit avec les négociateurs étasuniens ou avec les multinationales et lobbies. Surtout il semble que certains des documents publiés soient assez différents des documents secrets de négociation, dont certains ont fuité. L'économiste spécialiste des questions énergétiques et climatiques, Maxime Combes, a comparé les deux sources dans le domaine de l'énergie [119] : si les deux documents font bien mention des mêmes principes, le document mis en ligne vise clairement à rassurer le lecteur avec des éléments qui ne figurent pas dans le document fuité et en éliminant des éléments du document secret. La Commission n'aurait donc pas publié de document de négociation, mais un faux.

La Commission doit respecter le droit d'accès du public aux documents du Parlement européen, du Conseil et de la Commission, droit défini dans le règlement européen 1049/2001 du 30 mai 2001, qui permet aux citoyens de savoir dans le détail comment l'UE est administrée. L'organisation bruxelloise *Corporate Europe Observatory* (CEO) a donc cherché à obtenir des informations auprès de la Commission sur ses contacts avec l'industrie du tabac dans le cadre de la négociations des différents traités de libre-échange, sachant que les géants du tabac ont par le passé déjà utilisé les traités de libre échange pour attaquer des dispositions de santé publique qui les concernent. Après cinq mois d'attente (le délais légal est de quinze jours) et la contestation officielle d'un premier refus, la Commission a répondu à la demande déposée par le CEO en rendant publics un certain nombre de courriers entre elle-même et l'industrie du tabac. Mais l'essentiel des documents publiés a été caviardé, c'est-à-dire expurgé [93, 221] (cf. un exemple Figure 8). Les "informations" que la Commission transmet rappellent les plus belles heures de la censure d'État en Russie, en France, en Allemagne, etc. Car la transparence s'arrête où commencent les connivences entre la Commission et les multinationales.

Par ailleurs, la Commission négocie l'accord euro-étasunien dans un cadre validé par les gouvernements. Mais, une fois fixé le mandat de la Commission, il devient difficile pour les États de l'amender au fil des négociations. Voire d'en discuter. Cela implique de trouver des alliances avec d'autres capitales. Pendant ce temps, la Commission ne recule devant aucun subterfuge pour contourner leurs objections quand ils parviennent à en formuler [401].

Les lobbies disposent en revanche d'un accès aux négociations sans aucune commune mesure avec celui réservé au public et aux médias par la Commission européenne ou l'administration Obama.

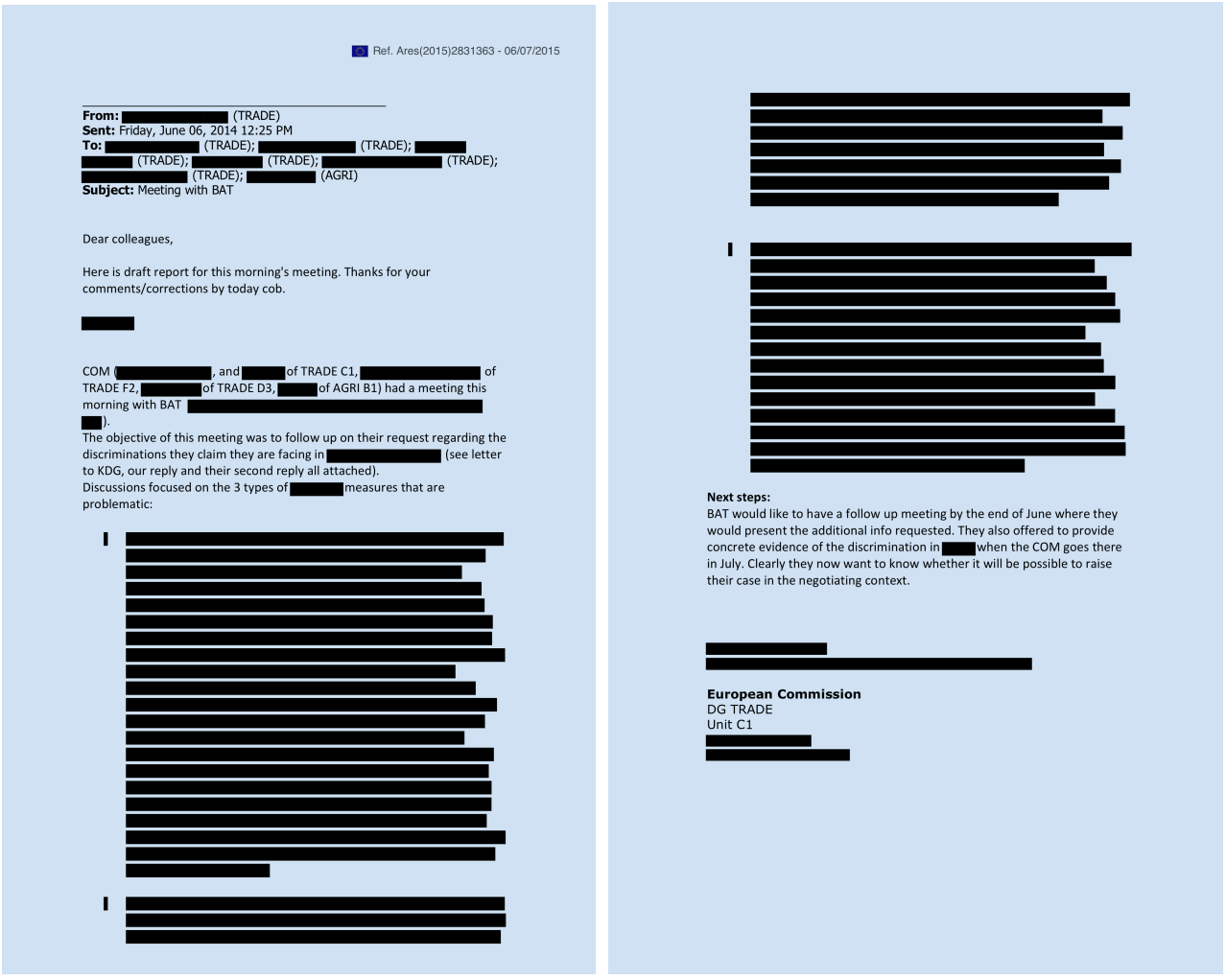
Le Parlement européen et les Parlements nationaux se verront, comme le Conseil des ministres, transmettre *in fine* les éléments qui ont été négociés et leur marge de manœuvre se réduira à « prendre ou à laisser » l'accord établi.

Cette situation a amené le Sénat français à adopter à l'unanimité le 3 février 2015 une résolution européenne [434] présentée par le sénateur Michel Billout qui « invite le gouvernement à agir auprès des institutions européennes pour mettre fin au manque de transparence caractérisant les négociations des accords [euro-canadien et euro-étasunien] qui, compte tenu de leurs enjeux, doivent impérativement

[a] Auxquels s'ajoutent six fiches d'information de deux à 48 pages – soit 85 pages en tout dont 17 ne sont qu'en anglais – pour répondre aux critiques des citoyens.

donner lieu à l'information nécessaire au contrôle démocratique. » De son côté, le Comité européen des régions affirme dans son avis sur le traité euro-étasunien, que « tous les documents essentiels doivent être publiés et que les directives de négociation doivent être présentées, là où c'est possible, en temps utile, de manière compréhensible et sans restrictions aux collectivités régionales et locales, à tous les groupes sociaux concernés et à tous les citoyens de l'Union européenne » [96].

La situation est quelque peu différente aux États-Unis, où sans procédure dite de mise en œuvre accélérée (*fast track*), qui donne au président des États-Unis l'autorité de négocier seul des traités internationaux, le Congrès a tout loisir de proposer des amendements aux projets de traité, ce qui rend la négociation très difficile. Ainsi, le rejet de cette procédure par la Chambre des représentants en septembre 1998 avait provoqué l'abandon du traité de libre-échange des Amériques. Cette procédure a été instaurée en 1975 et utilisée depuis seize fois pour conclure des traités de libre-échange [173]. Après qu'une centaine de PDG et dirigeants de grandes entreprises de New York ont appelé les membres du Congrès à soutenir le projet de loi autorisant cette procédure accélérée [385], celle-ci a finalement été votée en juin 2015 par la Chambre des représentants et le Sénat.



Ref. Ares(2015)2831363 - 06/07/2015

From: [redacted] (TRADE)
Sent: Friday, June 06, 2014 12:25 PM
To: [redacted] (TRADE); [redacted] (TRADE); [redacted] (TRADE); [redacted] (TRADE); [redacted] (TRADE); [redacted] (TRADE); [redacted] (AGRI)
Subject: Meeting with BAT

Dear colleagues,

Here is draft report for this morning's meeting. Thanks for your comments/corrections by today cob.

[redacted]

COM ([redacted], and [redacted] of TRADE C1, [redacted] of TRADE F2, [redacted] of TRADE D3, [redacted] of AGRI B1) had a meeting this morning with BAT [redacted]).
The objective of this meeting was to follow up on their request regarding the discriminations they claim they are facing in [redacted] (see letter to KDG, our reply and their second reply all attached).
Discussions focused on the 3 types of [redacted] measures that are problematic:

[redacted]

[redacted]

Next steps:
BAT would like to have a follow up meeting by the end of June where they would present the additional info requested. They also offered to provide concrete evidence of the discrimination in [redacted] when the COM goes there in July. Clearly they now want to know whether it will be possible to raise their case in the negotiating context.

[redacted]

European Commission
DG TRADE
Unit C1
[redacted]

Figure 8 : Un des documents concernant les contacts de la Commission européenne avec l'industrie du tabac, caviardés par la Commission avant d'être rendus publics [278].

7.1.3 Exemples de manigance à l'abri des citoyens

Les citoyens europuniens en sont réduits à devoir compter sur des fuites pour découvrir ce qui se manigance dans leur dos, puisque les négociations sur les traités de libre-échange se déroulent en secret. L'ensemble des documents du traité qui ont fuité sont rassemblés sur le site de Correctiv [143].

Les Amis de la Terre [19] ont ainsi obtenu par une fuite un document essentiel sur la sécurité alimentaire issu des négociations du traité euro-étasunien, qui montre l'étendue des renoncements que la Commission européenne est prête à concéder sur la protection des citoyens, malgré les affirmations répétées du commissaire européen au commerce, Karel de Gucht, qui continuait d'affirmer que ces « questions ne sont pas sur la table de négociation ».

Ce document [146] obtenu par l'*Institute for Agriculture and Trade Policy* est une proposition de la Commission européenne, qui, bien qu'incomplète, est suffisamment explicite pour confirmer les craintes de l'ONG : cet accord a avant tout pour but de rendre la vie plus facile aux multinationales, quitte à sacrifier des mesures fondamentales de sécurité alimentaire qui protègent les citoyens europuniens. Le texte révèle notamment que l'Union européenne devrait accepter des niveaux de contamination pour les aliments fixés par le *Codex Alimentarius*, organisme qui a systématiquement fixé des normes de sécurité très basses (cf. § 4.2.1).

Pour Adrian Bebb, chargé de la campagne Agriculture et biodiversité des Amis de la Terre Europe, « le commissaire chargé des négociations se moquait des inquiétudes des citoyens européens craignant qu'un accord commercial avec les États-Unis puisse saper les mesures de protection publique. Cette fuite de documents montre clairement que les citoyens ont toute raison d'être inquiets. C'est derrière des portes closes que les négociateurs sont en train de démanteler le système de protection alimentaire de l'Union européenne dans le seul but de permettre aux multinationales d'engranger toujours plus de profits ».

De même, fin novembre 2015, le Guardian a établi que la Commission européenne avait transmis des documents confidentiels à plusieurs entreprises pétrolières, dont l'étasunienne Exxon Mobil, ce qui démontre une extraordinaire collusion entre la Commission et les multinationales [360].

7.1.4 Un traité euro-canadien secret le plus longtemps possible

Comme le traité euro-étasunien, le traité euro-canadien a été mis au point loin des citoyens, mais avec les multinationales. Celles-ci sont réunies depuis 1999 au sein du Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE, ou en anglais CERT – *Canada Europe Roundtable for Business*). Ce forum est composé de représentants d'entreprises et d'associations professionnelles qui formulent conjointement des recommandations de politiques et participent aux tables rondes exécutives avec les représentants des gouvernements, comme l'indique son site web. En sont membres Alstom, Rio Tinto Alcan, ThyssenKrupp, Daimler, Glencore, BASF, Bombardier, Siemens, etc., sociétés dont la concurrence se transforme en coopération quand il s'agit d'imposer les règles du jeu aux gouvernements. Ce cercle euro-canadien des multinationales se concerte périodiquement avec son homologue euro-étasunien, le TABC (Conseil commercial transatlantique – cf. § 7.1.1), comme en fait état le site web de ce dernier [455, 456].

Suite à des fuites, le journal télévisé allemand Tagesschau a publié le 13 août 2014 sur son site [22] le texte confidentiel du traité UE-Canada AECG, alors qu'il était négocié dans le plus grand secret depuis plus de cinq ans. Le gouvernement du Canada a finalement publié le texte du traité sur son site web en format html (assez peu pratique pour l'analyse), en anglais et en français le 26 septembre 2014, soit le jour-même où le texte a été paraphé par les négociateurs [255]. L'Union européenne n'a publié ce même jour que le texte en anglais, promettant à l'époque les traductions dans les autres langues de l'Union, qui ne seront finalement jamais publiées.

Le mandat de négociation donné par les gouvernements europuniens à la Commission européenne est toujours secret. Il a fallu attendre une fuite de la version allemande [234] le 1er octobre 2015 pour en connaître le contenu et l'évolution (cf. § 2.3).

Après de nouvelles négociations secrètes, une seconde version du traité – dite finale – a été publiée en février 2016, uniquement en anglais. Cette version fait 1 598 pages dont 1 368 pages d'annexes. La longueur et la complexité de ce texte montrent bien qu'il est pratiquement impossible aux citoyens

d'être informés de son contenu et de ses conséquences en quelques mois, voire en quelques années. Les traductions dans les langues de l'Union ne sont toujours pas disponibles, rendant encore plus difficile son analyse par les citoyens.

7.1.5 ACS : demandé par les lobbies industriels, sans consultation des citoyens

La *Coalition of Services Industries* (CSI) étasunienne et l'*European Service Forum* (ESF) ont fondé la Coalition internationale des industries de service ou *Global Services Coalition* (GSC) qu'ont rejointe des organisations patronales basées en Australie, à la Barbade, au Canada, aux Caraïbes, à Hong Kong, à la Jamaïque, au Japon, en Nouvelle-Zélande, à Sainte-Lucie, à Taïwan, à Trinité-et-Tobago, etc., et en France avec la participation du MEDEF. On aura relevé dans cette liste au moins six paradis fiscaux... S'y ajoute *TheCityUK*, une association regroupant les services financiers de la City de Londres. En décembre 2011, le GSC obtient de cinquante gouvernements qu'ils soutiennent un projet d'accord sur le commerce des services en dehors du cadre multilatéral de l'OMC [298].

Lancées en février 2012, les négociations de l'Accord sur le commerce des services (ACS) se font dans l'opacité la plus totale [141]. Elles visent l'ouverture du marché des services à la concurrence internationale, c'est-à-dire l'élimination des règles qui pourraient faire obstacle aux affaires et aux profits des multinationales. Éducation, santé, transports, télécommunications, services financiers... tout est sur la table des négociations. Sans que les citoyens ou parlementaires aient leur mot à dire. Ce pourrait être la fin des services publics de l'eau, de l'éducation ou de la santé, la fin de toute volonté de réguler les marchés financiers ou de protéger les données des citoyens. Bref, une entrave encore jamais vue à l'exercice de la démocratie et à la mise en œuvre des politiques publiques.

En février 2013, la Commission européenne a demandé au Conseil européen, représentant les États membres, de donner son feu vert aux discussions, ce qui est fait le 18 mars 2013. Comme dans le cas de tous les autres traités de liberté des affaires, le document qui fonde la position de l'Union est secret. Il ne sera rendu public que le 10 mars 2015, soit deux ans après sa signature [145]. L'ouverture des négociations a ensuite été validée par le Parlement européen en juillet 2013, par 526 voix pour et 111 contre, avec pour la France, les voix pour du PS et de l'UMP ; selon l'ONG Votewatch Europe, côté français, seuls les eurodéputés écologistes, Front de gauche et Front national ont voté contre. Dans sa résolution, le Parlement observe « que le mandat de négociation de l'Union européenne a été proposé par la Commission et adopté par le Conseil sans aucune analyse d'impact » [423].

Il faut attendre juin 2013 pour voir un communiqué de six lignes de l'Organisation mondiale du commerce qui annonce des négociations et les pays concernés, sans jamais entrer dans les détails de l'accord.

Et la discrétion semble fonctionner : à l'exception de blogs et de médias en ligne indépendants, pas un mot dans la presse française jusqu'au 25 juin 2014 et la une du journal L'Humanité (Figure 9).

l'Humanité

Encore un traité négocié en secret !

RÉVÉLATION

LA BOMBE QUI FAIT EXPLOSER LES SERVICES PUBLICS DANS LE MONDE

Figure 9 : Une de L'Humanité du 25 juin 2014 dévoilant les négociations de l'Accord sur le commerce des services.

En novembre 2013, les participants ont lancé l'étape d'échange d'offres initiales : chaque pays doit préciser les secteurs qu'il souhaite inclure dans l'accord, et les modalités qu'il propose concernant l'ouverture à la concurrence internationale de ces secteurs, selon un cadre prédéterminé par l'accord. Début 2014, la plupart des pays ont échangé ces propositions, qui sont la base des discussions en cours. Certains comme la Suisse ou la Norvège les ont rendues publiques, d'autres pays semblent peu enclins à les diffuser auprès de leurs citoyens [423].

WikiLeaks brise cependant un peu de l'opacité qui règne sur ces négociations en divulguant en avril 2014 l'annexe de l'accord concernant les services financiers [508]. Jane Kelsey, professeur de droit à l'Université d'Auckland en Nouvelle Zélande, et Burcu Kilic de l'ONG étasunienne Public Citizen ont analysé ce document principalement rédigé par les États-Unis et l'UE [307, 309] : le projet d'accord ainsi que tous les autres documents de travail y afférant sont censés rester secrets pendant « cinq années suivant l'entrée en vigueur du traité ou, s'il est abandonné, pendant les cinq années suivant la fin des négociations ». Le document précise que la divulgation n'est pas autorisée et que les textes doivent être « conservés dans un bâtiment, une pièce ou un contenant verrouillé ou sécurisé ». Seul le texte final officiel sera donc connu ; or, maintenir secrets les documents de travail préparatoires empêche de comprendre les implications des traités. Les documents faisant l'objet de la négociation sont même tenus encore plus secrets que dans le cas de l'Accord de partenariat transpacifique (APTP), ce qui va à l'encontre d'efforts menés au sein de l'OMC vers plus de transparence. Depuis lors, de très nombreuses autres annexes ainsi que la partie centrale ont été divulguées par WikiLeaks [510].

Sans WikiLeaks, ACS et TiSA serait restés des noms inconnus. Personne n'aurait rien su des négociations souterraines de ce traité. Les parlementaires auraient découvert un jour un traité et auraient dû l'approuver en bloc, sans possibilité d'amendement ou de discussion. Ils n'auraient même pas pu avoir accès aux travaux et documents de travail qui sont en train de servir à l'élaboration du texte : tout est secret et opaque.

Bien entendu ce secret ne concerne que le grand public : les lobbies de l'industrie des services (GSC) ont activement participé aux cycles de négociations, par exemple aux négociations d'avril 2014 à Genève comme ils l'indiquent dans un communiqué [264]. L'ACS est notamment conçu pour et en consultation étroite avec l'industrie mondiale de la finance, dont la cupidité et l'imprudence sont considérées comme causes des crises successives, et qui continue à imposer la dérèglementation de son secteur dans les institutions mondiales [307]. Mais les grandes multinationales des autres secteurs des services ont elles aussi une influence déterminante sur les négociations.

7.1.6 Lobbies des affaires aux États-Unis

Aux États-Unis comme en Europe, le milieu des affaires est le premier acteur en faveur des traités de libre-échange [173]. Tout d'abord, nous recensons la Coalition américaine des entreprises pro-Accord de partenariat transpacifique (*U.S. Business Coalition for TPP*) qui regroupe les principales multinationales et associations patronales étasuniennes dans tous les secteurs ; le Comité d'urgence

pour le commerce étasunien (*Emergency Committee for American Trade* ou *ECAT*) – l'urgence en matière de commerce n'étant cependant pas évidente ; la Chambre de commerce étasunienne qui abrite en parallèle la Coalition des entreprises pour le commerce transatlantique (*Business Coalition for Transatlantic Trade*) coprésidée par les principales multinationales et les principales organisation pluri-sectorielles de l'industrie. Cette coalition compte plusieurs groupes de travail spécifiques.

La coalition pro-traité transpacifique regroupe 74 entreprises et 73 associations de commerce d'après son site web ; les organes dirigeants de la coalition pro-traité euro-étasunien regroupent treize multinationales et huit associations, qui sont toutes, Ford excepté, membres de la coalition pro-traité transpacifique. À côté de l'ECAT et de la Chambre de commerce, qui ont créé respectivement les coalitions pro-traité transpacifique et pro-traité euro-étasunien, nous relevons trois autres grands lobbies du libre-échange. Le premier est l'Association nationale des industriels (*National Association of Manufacturers* ou NAM) ; le deuxième est la Coalition des industries de service (*Coalition of Services Industries* ou CSI) que nous avons vue à l'œuvre pour promouvoir l'Accord sur le commerce des services, mais qui s'implique aussi pour les autres traités de libre-échange ; le troisième grand lobby est la vénérable Table-ronde des entreprises (*Business Roundtable*) qui a très fortement appuyé la mise place de l'ALENA tout en faisant du lobbying contre des accords parallèles solides en matière d'environnement ou de droit du travail. Il a créé, avec l'ECAT, la Chambre de commerce, la NAM et la CSI, la coalition incestueuse et redondante dite "Le commerce profite à l'Amérique" (*Trade Benefits America*). Le monde des affaires étasunien s'est donc organisé remarquablement, ce qui lui permet d'organiser – et de financer largement – des campagnes promouvant le libre-échange et les traités *ad hoc* aussi bien auprès du personnel politique que des médias, tout en finançant des études.

Ces campagnes sont en effet accompagnées par des universitaires adeptes de la théorie de l'avantage comparatif et des groupes de réflexion privés comme la *Heritage Foundation*, l'*American Enterprise Institute* et le *Peterson Institute for International Economics*.

7.1.7 Secret systématique

L'opacité des négociations est la règle pour tous les traités de libre-échange, outre les traités euro-étasunien et euro-canadien et l'Accord sur le commerce des services que nous venons d'évoquer :

- La Commission européenne n'a rendu spontanément public aucun des mandats de négociation qui lui ont été accordés par les États membres. Seuls les mandats pour le traité euro-étasunien et pour l'Accord sur le commerce des services ont été rendus publics, mais bien après qu'il ait fuité pour le premier et deux ans après le début des négociations pour le second.
- À propos du traité UE - Afrique de l'Ouest, le Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA) note qu' « on n'a pas besoin de se cacher pour parapher des accords qui ont des conséquences supposées positives pour les populations » [422]. Là aussi, le mandat de négociation donné par les gouvernements europuniens à la Commission européenne est toujours secret, pour chacun des trois traités euro-africains. Une version anglaise de février 2014 du projet de traité UE - Afrique de l'Ouest a été publiée [186], puis la version définitive a été finalement publiée notamment en français par la Commission européenne en septembre 2014 sous la forme de dix-neuf fichiers puis de quatre fichiers en décembre [129].

  Le secret s'accompagne de la publication de brochures de propagande comme celle publiée par la Commission européenne pour justifier les traités euro-africains [201], collection de contre-vérités et de mensonges éhontés comme le montre l'agroéconomiste Jacques Berthelot [59].
- Le degré de secret autour du traité de partenariat transpacifique a été sans précédent. Au cours de sa négociation, le projet d'accord n'a fait l'objet d'aucun débat public aux États-Unis, ni dans la presse ni parmi les décideurs politiques. En revanche, six cent conseillers d'entreprises étasuniennes ont contribué à son élaboration. Tout au long des discussions, la majorité du Congrès a été tenue dans le flou, tandis que les représentants des entreprises étasuniennes étaient

consultés et au courant de chaque détail [107]. En 2013, WikiLeaks a divulgué le chapitre sur les droits de propriété intellectuelle [506] et celui sur l'environnement [507], puis en 2014 une seconde version du chapitre sur les droits de propriété intellectuelle [509], ainsi que quelques autres éléments. Les documents de travail ne peuvent être rendus publics dans un délai de quatre ans après l'entrée en vigueur du traité, et si le traité n'est pas ratifié, un délai de cinq ans après la fin des négociations [309].

[a]

Une fois paraphé, il a fallu un mois pour que le texte du traité soit enfin publié (le 5 novembre 2015), et encore sans les annexes, uniquement en anglais et sous la forme de 31 fichiers distincts. La version finale a été publiée le 26 janvier 2016 en anglais et le 2 février en français et espagnol, toujours sous la forme de 31 fichiers pour le corps du traité qui fait 622 pages et de 50 fichiers pour les annexes qui font 1 087 pages [461].

- La Commission européenne rend publics les traités quand les négociations en sont terminées, jamais les versions de travail.

On voit donc que les textes des traités sont publiés le plus tard possible, souvent sous la forme de multiples fichiers ; les négociations se passant en anglais, la publication dans les différentes langues des différentes parties ne se fait qu'au moment de la signature. Par exemple, le traité entre l'UE et Singapour paraphé le 17 octobre 2014 – mais non encore signé dix-huit mois plus tard – n'est disponible sur le site de la Commission qu'en version anglaise et sous la forme de 55 fichiers différents, aucune version consolidé n'étant fournie [200]. Les traités sont en outre très longs, avec des annexes tout aussi importantes que le corps du texte, dans une langue très spécialisée, avec de multiples renvois croisés à des articles, à des annexes ou à d'autres traités internationaux. Tout ceci en rend l'analyse matérielle extrêmement difficile, pour les citoyens et leurs organisations comme pour les élus.

Les négociations des traités de libre-échange sont donc opaques, se déroulent derrière des portes closes, les mandats donnés par nos gouvernements ne sont pas diffusés et encore moins disponibles dans les langues nationales, les médias n'ouvrent aucun débat et ne donnent pratiquement aucune information, les responsables politiques des partis de gouvernement sont muets ou nous racontent de belles histoires. Ceux qui décident – essentiellement les représentants du monde des affaires et de la finance, secondairement des responsables politiques néolibéraux – ne rendent de comptes à personne (hormis aux actionnaires des multinationales).

Face à ce secret, une enquête pourrait être ouverte par le Médiateur européen contre la Commission, pour avoir refusé l'accès à certains documents du traité euro-étasunien à cinq ONG : ClientEarth, la Fédération européenne des journalistes, les Amis de la Terre Europe, le CEO et le Bureau européen de l'environnement [147]. Ces ONG défendent que l'exécutif européen a décidé d'ignorer les obligations de la Convention d'Aarhus en termes de transparence, selon lesquelles les autorités doivent donner accès aux informations liées à l'environnement au public. Le Médiateur ne peut pas forcer les institutions de l'UE à respecter ses recommandations, mais exerce néanmoins une certaine influence sur leur comportement, pouvant en dernier recours conclure une enquête par des critiques gênantes.

---

[a] TPP : *Trans-Pacific Partnership* ou Accord de partenariat transpacifique ; source : www.choice.com.au/reviews-and-tests/money/shopping-and-legal/legal/trans-pacific-partnership-secretly-trading-away-rights.aspx

[a]

Le refus de la Commission de donner accès à ces documents contredit également le jugement rendu en juin 2014 par la Cour de justice de l'Union européenne, qui avait jugé que les documents se rapportant aux activités internationales, dont le traité euro-étasunien, ne doivent pas être systématiquement exemptés du principe de transparence [149].

Dans un élan de candeur, l'ancien ministre du commerce étasunien Ronald Kirk a bien fait valoir l'intérêt « pratique » de « préserver un certain degré de discrétion et de confidentialité ». La dernière fois qu'une version de travail d'un accord en cours de formalisation a été mise sur la place publique, a-t-il souligné, les négociations ont échoué — une allusion à la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), une version élargie du traité nord-américain ALENA.

Pour répondre à l'accusation de secret des négociations, le gouvernement français a créé en octobre 2014 un Comité de suivi stratégique des sujets de politique commerciale, composé d'un collège de parlementaires et d'un collège de la société civile. Ce dernier rassemblait une vingtaine d'ONG et syndicats et une vingtaine de syndicats patronaux et fédérations professionnelles. Mais, après cinq mois d'existence, quatre de ses membres (Amis de la Terre, Attac France, Confédération Paysanne, Union syndicale Solidaires) l'ont quitté en mars 2015 « face à la volonté manifeste du gouvernement de ne pas engager de réelle consultation démocratique », refusant de « cautionner plus longtemps ce qui n'est qu'un outil de communication du gouvernement, dissimulant la volonté d'imposer ces accords à tout prix » [32].

7.2 Des traités de type constitutionnel et quasiment irréversibles

Les traités de libre-échange actuellement en négociation définissent des règles supérieures en droit aux normes nationales des signataires, y compris généralement aux Constitutions. Les 66 pays signataires de la Convention de Vienne sur le droit des traités en 1969 se sont en effet accordés pour reconnaître que les traités priment sur le droit national, y compris leur Constitution. Au sein de l'Union européenne, seules la France et la Roumanie n'ont pas ratifié ce traité ; Australie, Canada, Japon, Nouvelle-Zélande et Suisse l'ont ratifié, mais pas les États-Unis. La France se considère néanmoins liée par les nombreuses dispositions qui se bornent à une simple codification du droit des traités.

Dans son argumentaire [131], la Commission européenne affirme que « le partenariat transatlantique ne prévaudra pas et il n'abrogera ni ne modifiera automatiquement la législation et la réglementation de l'Union » et que ce traité ne primera pas sur les normes de l'Union. L'UE ou les États-Unis pourraient donc, si l'on suit cet argument, édicter une loi contraire au traité et donc ne pas le respecter ? Ce serait la négation du traité, qui ne serait donc plus qu'une déclaration d'intentions. Cet argument est manifestement de la poudre aux yeux.

L'article 54 de la Constitution française dispose que si un traité comporte une clause jugée contraire à la Constitution par le Conseil constitutionnel, l'autorisation de le ratifier ou de l'approuver ne peut

[a] http://img.agoravox.fr/local/cache-vignettes/L300xH207/grece-14-e5d9a.jpg

intervenir qu'après révision de la Constitution. L'article 55 de la Constitution dispose quant à lui que « les traités ou accords régulièrement ratifiés ou approuvés ont, dès leur publication, une autorité supérieure à celle des lois, sous réserve, pour chaque accord ou traité, de son application par l'autre partie. » C'est la condition de réciprocité.

Les règles des traités de libre-échange touchent en outre à la plupart des domaines politiques – économique, social, environnemental – qui n'entretiennent que de vagues liens avec le commerce. Pour tous ces domaines, ils ne font pas seulement état de décisions techniques – par exemple importer tant de tonnes de tel produit sans droits de douane, mais définissent des règles générales – par exemple la suprématie du droit de faire des affaires et du profit sur le droit du travail ou de l'environnement – et des méthodes pour élaborer des règles et les décider – par exemple le Forum de coopération réglementaire ou les groupes d'arbitrage privés. Ces traités se placent d'ailleurs au-dessus des lois nationales et généralement au-dessus des Constitutions. Ce sont donc des traités de type constitutionnel.

Par ailleurs, la souveraineté du peuple, des citoyens, implique entre autres la réversibilité des décisions : si une majorité de citoyens promulguent aujourd'hui une règle, une nouvelle majorité de citoyens doit pouvoir annuler ou modifier demain cette même règle. Dans le cas des traités de libre-échange multilatéraux comme ceux que nous avons étudiés, faisons l'hypothèse d'un fonctionnement totalement démocratique des institutions nationales et europuniennes : si l'on considère les citoyens d'un État signataire particulier, ils ne pourraient seuls modifier un traité, puisqu'il faudrait l'accord des autres partenaires ; si l'on considère les citoyens de l'ensemble des pays signataires du traité, une majorité simple des citoyens ne suffirait pas puisqu'il faudrait la majorité dans chacun des pays signataires, ce qui, vue l'hétérogénéité des espaces politiques, correspondrait automatiquement à une majorité très largement supérieure à 50 %, peut-être de 70 ou 80 %. Ceci, si chacun des États signataires était réellement démocratique : or, comme nous l'avons vu en France et aux Pays-Bas en 2005, une majorité de votants ne suffit pas pour décider dans nombre de pays… Le traité ne pouvant être amendé qu'avec le consentement unanime des signataires, il s'imposerait donc indépendamment des alternances politiques.

On pourrait aussi vouloir dénoncer le traité. Les aspects d'un traité qui sont de la compétence de l'UE ne peuvent être dénoncés que par l'UE, c'est-à-dire à la majorité qualifiée des États membres (cf. § 2.8). La seule possibilité pour un État membre de l'UE serait de dénoncer les aspects d'un traité qui sont de sa compétence propre, si le traité a été reconnu mixte. Cela créerait sans aucun doute un imbroglio politique et juridique qui demanderait pour en sortir une très forte volonté politique et donc un soutien populaire massif.

Le principe de réversibilité des lois implique en outre qu'une loi doit avoir un champ unique ou réduit et ne pas lier entre elles des décisions indépendantes, afin qu'on ne soit pas obligé d'annuler des décisions indépendantes quand on ne veut n'en annuler qu'une seule. Or les traités de libre-échange lient entre eux les sujets les plus divers, des services publics à l'environnement en passant par le droit du travail et la vente de soutiens-gorge [a]. Par exemple, si une majorité de Français décidaient que les normes sociales étaient supérieures en droit au droit du commerce, la France pourrait dénoncer le traité euro-étasunien, mais cela nous obligerait par là même à voir nos exportations soumises à des droits de douane prohibitifs, et à annuler toutes les autres dispositions du traité sur des sujets qui n'ont rien à voir avec les normes sociales, voire même à extraire les Français des échanges internationaux. La dénonciation d'un seul aspect d'un traité n'est donc guère possible.

Sous cette forme, les traités de libre-échange, au contraire de la plupart des traités internationaux traditionnels, sont donc quasiment irréversibles : les citoyens dont ils règlent la vie n'ont pas le pouvoir démocratique de les modifier ou de les annuler.

---

[a] Dans l'annexe 5-A (page 680) du traité euro-canadien : le Canada pourra exporter vers l'UE 297 000 kg de soutiens-gorge, jarretières et articles similaires. En sens inverse l'UE ne pourra en exporter vers le Canada que 26 000 kg (page 688).

Ce caractère quasi constitutionnel et irréversible des accords ou traités de libre-échange nous fait préférer le terme de « traité » au terme d' « accord ». En effet, même si formellement en droit international « accord » et « traité » sont synonymes, le terme d' « accord » dans son sens général signifie plutôt entente entre personnes résultant de leur conformité de sentiments ou arrangement formalisé entre personnes ou entités. Utiliser le terme d' « accord » tend donc à minimiser l'importance des traités de libre-échange, à les faire passer pour de simples arrangements.

Pour mémoire, dans l'article 28 de la Déclaration des droits de l'homme de la République française de 1793 [417], les fondateurs de la République avaient eu la sagesse et la modestie d'inscrire une disposition : « Un peuple a le droit de revoir, de réformer et de changer sa Constitution. Une génération ne peut assujettir à ses lois les générations futures ». Une disposition attaquée frontalement par les traités de libre-échange.

8 Ne pas confondre marketing politique et information

Les traités de libre-échange utilisent des mots et des expressions qui ont plutôt une image positive dans leur signification populaire, courante. Entre autres :

- « Concurrence » qui fait référence à la possibilité pour le consommateur de pouvoir choisir le meilleur produit. Les lieux de la concurrence sont par excellence le marché de quartier où producteurs et revendeurs proposent leurs produits, ou le centre-ville où les multiples commerces sont en concurrence pour attirer le client et lui vendre leurs produits. La concurrence – au sens commun – n'exclut pas le respect de la réglementation.
- « Ouverture à la concurrence » cumule deux aspects positifs : la concurrence que l'on vient d'évoquer, et l'ouverture, connotée extrêmement positivement.
- « Libéralisation » qui est sœur de libération et de liberté. Le libéralisme affirme la liberté comme principe politique suprême. La libéralisation accroît la liberté : comment pourrait-on s'opposer à plus de liberté ? Comment ne pas laisser à chacun la liberté de se comporter comme il l'entend ? Mai 68 n'est pas loin...

[a]

- « Libre-échange » fait référence directement à la liberté (cf. ci-dessus) et à l'échange. L'échange évoque une activité essentielle des hommes et des femmes depuis les temps immémoriaux, l'échange de nouvelles, de salutations, de biens, voire le don et le contre-don, l'échange de maris et de femmes entre communautés, etc. L'échange est donc sans doute au fondement de toute société.
- « Marché » qui est traditionnellement le rassemblement des personnes en vue d'échanges de toutes natures et par extension le lieu de ces échanges. C'est l'activité et le lieu traditionnels des échanges de marchandises.

[a] Film de Marc Allégret, 1934. http://kebekmac.blogspot.fr/2014/11/allegret-marc-1934-hotel-du-libre.html

Il est donc très difficile de contrer la concurrence, la libéralisation, le marché ou le libre-échange, car ces expressions sont a priori connotées très positivement ou font référence à des réalités aussi vieilles que les sociétés humaines. L'art des promoteurs des concepts modernes d'ouverture à la concurrence, de libéralisation ou de libre-échange est de donner à ces expressions connotées positivement un sens très particulier mais en même temps assez vague.

Ces expressions ne sont en effet jamais définies explicitement dans les traités de libre-échange, en disant ce qu'elles sont, ce qu'elles ne sont pas, quelles en sont les conséquences concrètes. Il faut donc lire entre les lignes pour en approcher le sens réel. La mise en œuvre de traités de libre-échange ou de traités néolibéraux, comme le Traité de Lisbonne ou l'Accord de libre-échange d'Amérique du Nord ALENA, est beaucoup plus éclairante. C'est ce que nous avons tenté de faire ici.

On se rend compte alors que le libre-échange et l'ouverture à la concurrence n'ont guère à voir avec le simple commerce ou les échanges au sens commun de ces termes. Ils ne promeuvent que la liberté des échanges commerciaux, y compris et surtout des mouvements de capitaux, sans se soucier d'autres types d'échanges, ni d'autres valeurs comme l'égalité ou la solidarité, ni d'objectifs comme le bien-être ou la qualité de notre écosystème.

Le marché non plus n'a guère à voir avec son sens commun. La libéralisation n'a rien à voir avec la Liberté de la devise de la République française, qui ne peut être comprise qu'associée à l'égalité et à la fraternité qui la complètent et la limitent. La liberté associée inconsciemment avec la libéralisation ou le libre-échange a plutôt à voir avec la liberté du renard dans le poulailler, c'est-à-dire avec la liberté des puissants d'exploiter les autres et les écosystèmes selon leur bon vouloir et leur intérêt.

En fait toutes ces expressions utilisées dans les traités peuvent se résumer en une seule : la liberté absolue de faire des affaires et de faire du profit, le plus de profit possible, quelles qu'en soient les conséquences sur la société et notre écosystème. Ces conséquences ne sont cependant pas oubliées, car elles sont systématiquement mentionnées comme on l'a vu au § 6.1. Les normes sociales, sociétales et environnementales sont bien respectées, mais seulement et seulement si elles ne s'opposent pas au droit de faire des affaires et des profits.

Or ces normes sociales, sociétales et environnementales s'opposent généralement au droit absolu de faire des affaires et du profit, car elles sont l'expression de différents droits individuels ou collectifs, de différentes valeurs dont aucune n'est absolue. Toute société s'est construite sur un équilibre entre ces différents droits et ces différentes valeurs. L'équilibre n'interdit cependant pas une certaine hiérarchie des droits et des valeurs, mais cette hiérarchie n'est pas non plus absolue.

La libéralisation d'un secteur économique est en fait la déconstruction des règles qui modèlent ce secteur, ce qui se traduit par une avalanche de règles supplémentaires. C'est l'élimination des règles qui servent les intérêts communs des sociétés et la mise en œuvre de nouvelles règles qui servent les seuls intérêts d'une petite minorité. Quand elle touche aux services, le droit de faire des affaires et du profit se traduit par leur privatisation.

Le marché est le lieu où les multinationales, les spéculateurs et plus généralement ceux qui ont de gros moyens financiers décident d'investir ou non dans telle ou telle activité dans un pays donné. Cela leur permet de contrer les décisions politiques qui ne leur conviennent pas et de soutenir celles qui leur conviennent. L'apparition du marché se ramène à celle d'un second peuple, les gens du marché rivalisant désormais avec le peuple de l'ensemble des citoyens, comme le montre le sociologue de l'économie et directeur émérite de l'Institut Max-Planck pour l'étude des sociétés de Cologne, Wolfgang Streeck, dans son ouvrage *Du temps acheté*[449].

Il nous faut donc appeler un chat un chat quand on veut être compris par tout un chacun, à propos des traités de libre-échange, d'investissement ou de commerce. Il faut éviter d'utiliser mécaniquement les termes et les expressions des promoteurs de ces traités, car ils ne sont pas choisis pour en faciliter la compréhension par les citoyens, mais pour « vendre » ces traités. Ce sont des mots de marketing et non des mots qui informent.

Aussi proposons-nous les traductions suivantes :

- « *Concurrence* » à traduire en « liberté absolue de faire des affaires et des profits ».
- « *Ouverture à la concurrence* » et « *libéralisation* » à traduire en « soumission au droit des multinationales de faire des affaires et des profits », c'est-à-dire « suppression des règles »[a], voire « privatisation » quand il s'agit des services.
- « *Marché*» à traduire en « assemblée des multinationales et autres spéculateurs » ou « assemblée des plus riches ».
- « *Libre-échange* » à traduire en « liberté de faire des affaires et des profits ».
- « *Traité (ou accord) de libre-échange* » à traduire en « traité de liberté des affaires » ou « traité d'allégeance aux multinationales ».

Au-delà de ces expressions essentielles, d'autres termes et expressions moins courants sont aussi sources de confusion pour tout un chacun.

Par exemple les « objectifs » sont rarement les buts réellement poursuivis par les promoteurs d'un traité de libre-échange, mais là encore sont des arguments de vente. Nous préférons donc parler d' « objectifs annoncés » ou d' « objectifs déclarés ».

Les « investissements » ne sont pas d'abord des investissements, c'est-à-dire la mise à disposition de moyens matériels ou humains pour lancer une nouvelle activité ou développer une activité existante, éventuellement à perte pour celui qui investit. Les investissements familiaux (par exemple dans un appartement ou dans l'éducation des enfants) ou publics (par exemple dans l'éducation ou dans des hôpitaux) ne sont pas compris comme des investissements, car il n'y a pas de profit privé à la clef. Une caractéristique essentielle de l'investissement au sens des traités est l'attente de gains ou de profits, indépendamment de l'intérêt pour la société qui accueille l'investissement. Ces gains ou profits ne sont donc pas des gains en termes de droits humains, de qualité de vie, d'épanouissement des citoyens, mais uniquement des gains financiers à court ou moyen terme pour l'entreprise, qui se traduisent par des gains pour les personnes qui la possèdent. Il s'agit donc bien d'un profit privé et non pas d'un profit pour la collectivité nationale. Les investissements ne sont compris dans les traités que comme des opportunités de faire personnellement du profit.

Le mot « investisseur » est très positif en français populaire, car il est compris comme celui qui va développer l'activité, l'emploi, le PIB. Or les investisseurs des traités de libre-échange ne sont là qu'en vue de profits futurs pour eux-mêmes et non pas pour développer la société où ils opèrent. Ce sont

[a] On pourrait utiliser aussi le terme de « dérèglementation » qui nous semble moins clair ; le terme de « dérégulation » est ici un anglicisme, encore moins clair en français.

donc des « profiteurs » au sens premier du terme. De plus, ne sont considérés que les investisseurs étrangers. Les investisseurs sont donc tout simplement des multinationales. Le terme plus récent et plus à la mode de « transnationales » n'apporte rien de plus en français, mais ajoute de la confusion au terme bien connu de « multinationales ».

[a]

L'expression « mécanisme de règlement des différends investisseur-État » ou son acronyme anglais *ISDS* ne disent guère ce que c'est :

- « Mécanisme » n'est pas un terme clair et précis ; « cour de justice » serait plus clair, mais le mot cour est historiquement lié à la notion de justice rendue par l'État et le terme de justice est problématique ici, tandis que « tribunal » est inapproprié car un tribunal est permanent. Nous préférons donc utiliser les expressions « groupe d'arbitrage », « groupe d'arbitres » ou « mécanisme d'arbitrage ».
- Il n'est pas dit que c'est un mécanisme privé.
- L'expression présente les plaignants sous un jour favorable – les « investisseurs », alors que leur objectif n'est pas d'investir mais de faire des affaires et du profit. De plus, seuls les « investisseurs » étrangers peuvent utiliser ce mécanisme. Nous proposons donc de parler de « multinationales ».
- Et l'expression « investisseur-État » laisse penser que l'institution est réciproque, ce qui n'est pas le cas : les États ne peuvent attaquer en justice les « investisseurs ». Nous préférons parler de « différends des multinationales envers les États ».

Nous proposons donc l'expression un peu plus longue, mais combien plus précise, de « groupe d'arbitrage privé pour régler les différends des multinationales envers les États ».

L' « harmonisation réglementaire » est comme nous l'avons vu au § 4 une réécriture des normes (les lois, les règlements) pour tenir compte prioritairement du droit de faire des affaires et au détriment du droit social, du droit de l'environnement, etc.

Enfin, les « partenariats » rassemblent des partenaires, ce qui suggère une confiance et un respect mutuel, voire une amitié, et souvent des relations exemptes de calculs et de coups fourrés. Les « accords » sont un peu moins amicaux. Partenariats et accords sont généralement compris comme peu formels, souples et modifiables. Or les multiples accords et partenariats de libre-échange n'ont aucune de ces caractéristiques. La principale différence est leur formalisme extrême, leur situation au sommet des normes et leur quasi irréversibilité comme nous l'avons vu au § 7.2. Le terme de « traité » est beaucoup plus adapté : il indique clairement que c'est un accord entre pays, qu'il est formel, difficile à mettre au point et encore plus difficile à modifier.

Nous proposons donc les traductions suivantes :

- « *Objectifs* » à traduire en « objectifs annoncés » ou « objectifs déclarés ».
- « *Investissement* » à traduire en « opportunité de profits personnels ».
- « *Investisseur* » à traduire en « multinationale », voire « profiteur ».

[a] http://www.rueduteeshirt.com/lesvisuels.jsp?view=2&IDVISUEL=24379

- « *Mécanisme de règlement des différends investisseur-État* » et « *ISDS* » à traduire en « groupe d'arbitrage privé (ou groupe d'arbitres privés) pour régler les différends (ou les litiges) des multinationales envers les États ».
- « *Harmonisation réglementaire* » en « réécriture des lois »,
- « *Partenariat* » et « *accord* » à traduire en « traité ».

[a]

Enfin les traités de libre-échange ou traités de liberté des affaires fleurissent dans des documents pour francophones sous des appellations diverses en français et en anglais, et le plus souvent sous d'innombrables sigles : ACS, AECG, ALENA, AMI, APE UE-AE, APTP, EU-WA EPA, GMT, PTCI, TAFTA, TiSA, TTIP, et quelques autres. Comment le citoyen peut-il s'y reconnaître ? Ces sigles abscons ajoutent de la complexité et du mystère aux traités, et font fuir le lecteur.

Le choix d'un nom pour chacun des traités est cependant difficile, car il devrait avoir des qualités souvent contradictoires : signification la plus riche possible et correspondant à la réalité du traité, simplicité des termes qui doivent être faciles à comprendre pour le lecteur francophone moyen, sobriété, acronyme correspondant facile à retenir.

Les sigles sont donc à proscrire car ils ne disent rien ; leur seul avantage est d'être éventuellement faciles à retenir, mais cet avantage se dissout dans la multiplicité des sigles qui se ressemblent (ACTA, TAFTA, CETA, TiSA par exemple). L'adjectif « transatlantique » utilisé parfois pour parler du traité euro-étasunien ne nous semble pas adapté car cette qualification s'applique tout autant au traité euro-canadien. Le terme de « marché » utilisé aussi pour le traité euro-étasunien est beaucoup trop positif au vu de la réalité de ce traité (cf. plus haut). Aussi proposons-nous :

- « Accord économique et commercial global UE-Canada », « AECG », « CETA » à interpréter en « Traité euro-canadien de liberté des affaires » ou « Traité euro-canadien d'allégeance aux multinationales ».
- « Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement », « PTCI », « Grand marché transatlantique », « GMT », « traité transatlantique », « TTIP », « TAFTA » à interpréter en « Traité euro-étasunien de liberté des affaires » ou « Traité euro-étasunien d'allégeance aux multinationales ».
- « Accord de partenariat économique UE-Afrique de l'Ouest (ou de l'Est, ou australe), « APE UE-AO » à interpréter en « Traité euro-ouest africain de liberté des affaires ».

[a] https://france.attac.org/actus-et-medias/images-militantes/article/illustrations-le-tafta-se-met-a-jour?pk_campaign=Infolettre-164&pk_kwd=illustrations-le-tafta-se-met-a

- « Accord sur le Commerce des Services », « ACS, « TiSA » à interpréter en « Traité de privatisation des services » ou « Traité de privatisation des activités tertiaires ».

Ces propositions de traduction pourraient être utilisées systématiquement, éventuellement en rappelant le terme ou l'expression officiel.

9 Conclusion

Tous les traités de libre-échange ont pour but annoncé d'augmenter les échanges économiques, ce qui devrait, d'après les promoteurs de ces accords, favoriser la croissance économique et l'emploi.

Plus précisément, ces traités ont pour objectifs :

- de diminuer ou d'éliminer les droits de douane : cas de tous les traités de libre-échange, sauf peut-être de l'Accord sur le commerce des services ACS, les services ou activités tertiaires n'étant guère concernés ;
- de réduire voire d'éliminer les « barrières non tarifaires », c'est-à-dire les normes constitutionnelles, légales ou réglementaires susceptibles de diminuer les profits des multinationales : cas des traités euro-canadien et euro-étasunien et de l'Accord sur le commerce des services ;
- de permettre aux multinationales d'attaquer devant un organisme privé les législations, réglementations et normes des États et des autres collectivités publiques pour obstacles inutiles au commerce, à la concurrence, à l'accès aux marchés publics, à l'investissement et aux activités de service, c'est-à-dire pour obstacles à la liberté de faire des affaires et des profits : cas des traités euro-canadien et euro-étasunien, de l'Accord sur le commerce des services, ainsi que de l'immense majorité des autres traités de libre-échange.

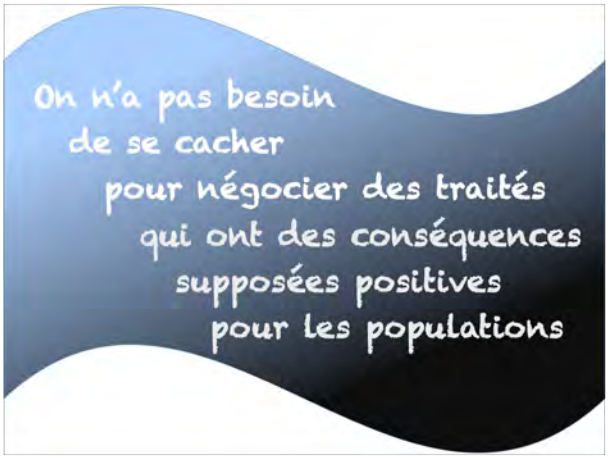
Le premier objectif aura pour effet de réduire voire d'éliminer une marge de manœuvre et une ressource des États – la perception de droits de douane – et de détruire les agricultures locales au profit de l'agriculture industrielle demandant des capitaux très importants.

Le deuxième objectif est clairement d'instaurer une hiérarchie des normes avec un droit de faire des affaires prioritaire sur les droits sociaux et environnementaux. La marge de manœuvre des États et surtout des peuples est là encore réduite puisqu'ils ne pourront plus définir leurs propres priorités.

Le dernier objectif – la mise en place de groupes d'arbitres privés pour régler les différends des multinationales envers les États – aura pour effet d'ôter une grande partie du pouvoir législatif aux citoyens et à leurs représentants.

Au vu du caractère dérisoire des avantages socio-économiques que l'on peut en attendre, voire leurs impacts clairement négatifs si l'on considère les traités similaires en vigueur et les évaluations les plus sérieuses, les différents traités de libre-échange démontrent que leur objectif n'est pas la croissance et les emplois, ni même la protection des investissements ou la promotion des échanges commerciaux. Leur seul objectif, fondamental, est de garantir la prédominance du droit des multinationales à faire des affaires et à s'enrichir. C'est d'accroître le pouvoir et la fortune des multinationales et de leurs actionnaires richissimes, leur accorder des droits spécifiques, c'est-à-dire des privilèges.

Les objectifs en termes de croissance et d'emplois sont de simples arguments de propagande, de marketing. Il est vrai qu'on ne voit guère quel autre argument les promoteurs de ces traités pourraient mettre en avant. On comprend aussi pourquoi leurs promoteurs se cachent pour négocier ces traités, alors qu'ils auraient, selon leurs dires, des conséquences positives pour les populations.



Les traités de libre-échange sont d'ailleurs muets sur certains phénomènes bien peu compatibles avec la « concurrence libre et non faussée » chère aux néolibéraux de l'Union européenne, notamment les fluctuations du taux de change entre les monnaies (dollar étasunien et euro, dollar canadien et euro, etc.), l'évasion des profits des multinationales vers des paradis fiscaux, ou l'espionnage économique.

Abolir les droits de douane et les « barrières non tarifaires », donner le pouvoir à quelques uns de mettre au point les règlements et les normes, d'annuler des lois, c'est accepter de renoncer à des choix politiques et de société : qualité de l'eau, normes de qualité des produits agricoles, normes environnementales, sanitaires, droits des salariés, etc., mais aussi réglementations garantissant la liberté d'expression, la protection des données personnelles, l'accès au soins (y compris gratuitement), des choix de politique énergétique, sociale, agricole, la transition écologique, etc.

Abolir ces prétendues barrières c'est donc renoncer à tout cela au nom de la maximisation du profit des sociétés multinationales et d'un objectif de cupidité illimitée, c'est soumettre la démocratie à des règles privées, à quelques puissants intérêts particuliers. C'est remplacer la démocratie – ou tout au moins le peu de démocratie que nous avons – par l'oligarchie (le pouvoir de la classe dominante) ou la ploutocratie (le pouvoir des plus riches).

En effet, de plus en plus de biens et services que nous consommons sont déjà ou devraient être réglementés ou plutôt dérèglementés par le biais de traités de libre-échange ; cette tendance fait partie de la stratégie du milieu des affaires de contourner les autorités politiques nationales et démocratiques par le biais de règles hors frontières qui harmonisent la protection du citoyen – consommateur ou travailleur – par le plus bas dénominateur commun au niveau international.

Ériger le droit de faire des affaires et le droit au profit en étalons de toute chose, en valeurs supérieures à toutes les autres, c'est abandonner sa souveraineté fondamentale, c'est-à-dire son pouvoir de décider de son avenir, collectivement. C'est donner ce pouvoir – *le* pouvoir – aux seuls actionnaires des grandes sociétés multinationales. Comme l'analyse Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie, lors d'une conférence à l'Assemblée nationale, « le véritable objectif de ces accords commerciaux est, pour les intérêts corporatifs, d'obtenir le type de régime réglementaire qu'ils n'auraient pas le moindre espoir d'obtenir à travers un débat démocratique et ouvert » [445].

C'est un attentat contre la démocratie fomenté par les oligarques de Davos avec la complicité de la classe politique, c'est-à-dire par un ensemble de formations prédatrices, un assemblage hétéroclite et géographiquement dispersé de dirigeants de grandes entreprises, de banquiers, de juristes, de comptables, d'élites globalisées et de grands actionnaires, bien décrit par la sociologue Saskia Sassen [427 p. 76-79]. Les forces les plus puissantes et les plus influentes aujourd'hui veulent aboutir à un espace mondial où les États au service et au bénéfice de leurs citoyens seraient arasés, les législations et réglementations réduites au minimum et alignées au plus bas, pour donner le maximum de flexibilité et de fluidité aux investissements, aux affaires, aux mouvements commerciaux en vue d'un profit privé maximum. Nous allons ainsi – nous y sommes sans doute déjà – vers un intégrisme, un

capitalisme ultra avec ses talibans du marché, et finalement un capitalisme totalitaire [259].

[a]

N'oublions pas ce que déclarait devant l'Assemblée générale de l'ONU le président du Chili Salvador Allende, douze mois avant son assassinat par le putsch fomenté par les multinationales étasuniennes [17] : « Nous faisons face à un conflit frontal entre les grandes entreprises transnationales et les États. Ces derniers sont court-circuités dans leurs décisions fondamentales – politiques, économiques et militaires – par des organisations mondiales qui ne dépendent d'aucun État. Elles opèrent sans assumer leurs responsabilités et ne sont contrôlées par aucun parlement, ni par aucune institution représentative de l'intérêt collectif. » [b] Ce qui était vrai au Chili en 1972 est devenu vrai dans l'Union européenne et ailleurs quarante ans plus tard.

C'est balayer toutes les conquêtes sociales ou environnementales péniblement acquises au cours des décennies passées. C'est accroître encore les écarts de revenus entre les 1 % les plus riches et la masse des citoyens. Comme le Traité constitutionnel européen de 2005 et le Traité de Lisbonne de 2008 en leur temps, les projets de traités de libre-échange sont donc des projets hautement politiques. Marché, commerce et investissement ne sont que les outils d'une tentative pour ôter aux citoyens le peu de pouvoir qu'il leur reste.

Ces arguments ont amené un certain nombre de partis politiques en France et au sein de l'UE à refuser en l'état le traité euro-étasunien, son petit aîné avec le Canada, voire les autres traités de libre-échange. C'est le cas des partis de gauche comme le Parti Communiste, le Parti de Gauche, Europe Écologie les Verts en France et leurs homologues ailleurs comme Syriza en Grèce par exemple, ainsi que du Front National – bien que certains de ses élus locaux se soient prononcés pour. Des membres de l'UMP / Les Républicains se sont aussi opposés au traité euro-étasunien, comme Xavier Bertrand en mai 2014 à l'Assemblée nationale ou François Fillon dans une interview à Valeurs actuelles en juin 2015 [64, 230].

D'autres partis plus centristes comme le Parti socialiste belge – le plus grand parti francophone de Belgique – ont aussi exprimé leur opposition au traité euro-étasunien [384]. Au parlement européen, les oppositions sont nombreuses, ce qui a par exemple amené en 2015 à repousser le vote d'un projet de résolution sur le traité euro-étasunien, ce qui est tout à fait exceptionnel [165].

---

[a] http://treatthetreaty.org/fr

[b] *Estamos frente a un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados. Éstos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales, políticas, económicas y militares por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo.*

Photo CC campact

Comment peut-on alors stopper ces différents projets d'allégeance aux multinationales ? Comment les citoyens peuvent-ils s'opposer à ces projets mortifères pour leur souveraineté ?

Il n'existe certainement pas de recette miracle. Mais dans l'histoire de la résistance aux traités de libre-échange et d'investissements, il y a eu des succès à partir du moment où on est arrivé à rendre publics les textes négociés en secret et à les politiser. Ainsi, dans les années 1990, l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) a échoué. Puis les négociations de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), relatif à la libéralisation des services au sein de l'Organisation mondiale du commerce, ont été bloquées. Et l'Accord commercial anti-contrefaçon (*ACTA*) sur la propriété intellectuelle a aussi été stoppé.

[a]

Tout comme Dracula qui, une fois exposé à la lumière du jour, s'étiole et meurt, les traités de libre-échange ne résistent pas à la lumière du jour, celle de l'opinion publique. La première arme est donc l'information : faire connaître les projets et leur contenu, les analyser, en diffuser les analyses. Des vidéos, des films, des pièces de théâtre et des chansons sont disponibles pour sensibiliser à la question ou introduire un débat : cf. Annexe 8.

Nous avons insisté sur l'importance des termes et des expressions qui peuvent servir à informer mais aussi à tromper. On peut s'étonner que ceux qui ont pour objectifs d'informer le public de la réalité des traités dits de libre-échange utilisent les mots et les expressions de la propagande politique des promoteurs de ces traités, même s'ils assortissent cela d'analyses critiques. Ces analyses critiques sont naturellement nécessaires, mais elles sont souvent peu compréhensibles pour nombre d'entre nous : question d'intérêt, de vocabulaire souvent théorique, de manque de parler clair et simple. Les mots sont des armes, utilisons les armes de l'analyse pour rendre compte des réalités qui se cachent derrière les mots de concurrence, de libéralisation, de marché, de libre-échange.

Car la première bataille est celle de la démocratie, celle de la transparence, celle du débat public. La presse, les parlementaires et plus largement les peuples sont en droit de connaître les termes de la négociation, le brouillon initial, le mandat des négociateurs, les points sur lesquels les discussions achoppent et leur évolution : la volonté populaire doit pouvoir se forger. Elle doit pouvoir aussi

[a] www.hodderscape.co.uk/dracula-best-of-the-best/

s'exprimer : les peuples sont en droit de demander des comptes aux négociateurs et d'exiger un référendum sur un sujet qui les concerne de très près.

Les pétitions sont une autre forme de résistance. Un demi-million d'Allemands ont ainsi signé une pétition contre le traité euro-étasunien dès mai 2014 [181]. Par la suite, suite au refus de la Commission européenne d'enregistrer une Initiative citoyenne européenne visant à abandonner les traités euro-canadien et euro-étasunien (cf. § 7.1.2), ses initiateurs ont lancé une initiative citoyenne européenne auto-organisée [a], c'est-à-dire une pétition, dans les mêmes conditions qu'une déclaration de soutien à une initiative enregistrée. Cette pétition a recueilli début octobre 2015 – en un an – 3,3 millions de signatures et 23 des 28 États membres – représentant 98 % de la population de l'Union – ont dépassé, parfois très largement, le quorum défini par la Commission européenne, alors qu'une initiative européenne ne demande de dépasser ce quorum que dans sept États membres [b].

Ensuite, nombre de collectivités locales se déclarent hors d'un ou des traités de libre-échange, voire demandent le retrait de leur gouvernement des négociations des traités de libre-échange [c]. La première région française à se déclarer hors traité euro-étasunien (« hors *TAFTA* ») a été la Région Île-de-France le 14 février 2014. À ce jour, dix régions françaises [d], quatorze départements [e] et de très nombreuses communes [f] se sont déclarés « hors *TAFTA* », y compris des municipalités tenues par l'actuelle opposition de droite comme Aix-en-Provence, Melun ou Rochefort. Ainsi que d'innombrables collectivités publiques en Amérique, en Europe et ailleurs, comme la ville de Bruxelles qui a exprimé sa méfiance. L'Allemagne compte plus de 300 zones « hors *TAFTA* », dont les villes de Cologne, Leipzig ou Munich. Des collectivités autrichiennes, belges, britanniques, espagnoles et italiennes ont rejoint le mouvement. Genève et Zurich se sont déclarés « hors *TiSA* », c'est-à-dire hors Accord sur le commerce des services. Quatre régions françaises, six départements [g] et de nombreuses communes se sont en outre déclarés en vigilance ou émettent des réserves.

[h]

Ces déclarations de collectivités territoriales sont tout à fait légales, malgré les tentatives d'intimidation de certains préfets qui prétendent que c'est un déni du caractère indivisible de la République [428]. Les projets actuels de traités de libre-échange entre l'Union européenne et d'autres

---

[a] https://stop-ttip.org/fr/signer/

[b] https://stop-ttip.org/fr/

[c] cf. www.collectifstoptafta.org/collectivites/, et www.gmtpourleretraitdelafrance.fr

[d] Champagne-Ardennes, Corse, Franche-Comté, Île-de-France, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Pays-de-Loire, Picardie, Poitou-Charentes, Provence-Alpes-Côte-d'Azur.

[e] Allier, Corrèze, Deux-Sèvres, Dordogne, Essonne, Haute-Saône, Hérault, Lozère, Nièvre, Pyrénées-Atlantiques, Seine-St-Denis, Somme, Tarn, Val-de-Marne.

[f] Besançon, Carpentras, Chateauroux, Dunkerque, Gap, Grenoble, Hendaye, Laval, Le Mans, Lyon 1er, Melun, Périgueux, Poitiers, Roubaix, etc.

[g] Basse-Normandie, Bretagne, Lorraine, Midi-Pyrénées ; et Ardèche, Côte d'Or, Gard, Landes, Vaucluse, Yonne.

[h] https://france.attac.org/local/cache-vignettes/L1000xH636/arton3261-4a421-82bbc.jpg

États ont en effet chacun pour objet de transcender les États en vue de créer un territoire douanier unique (cf. § 4.5). Se déclarer « hors *TAFTA* » ou « hors *TiSA* » pour une collectivité territoriale fran-

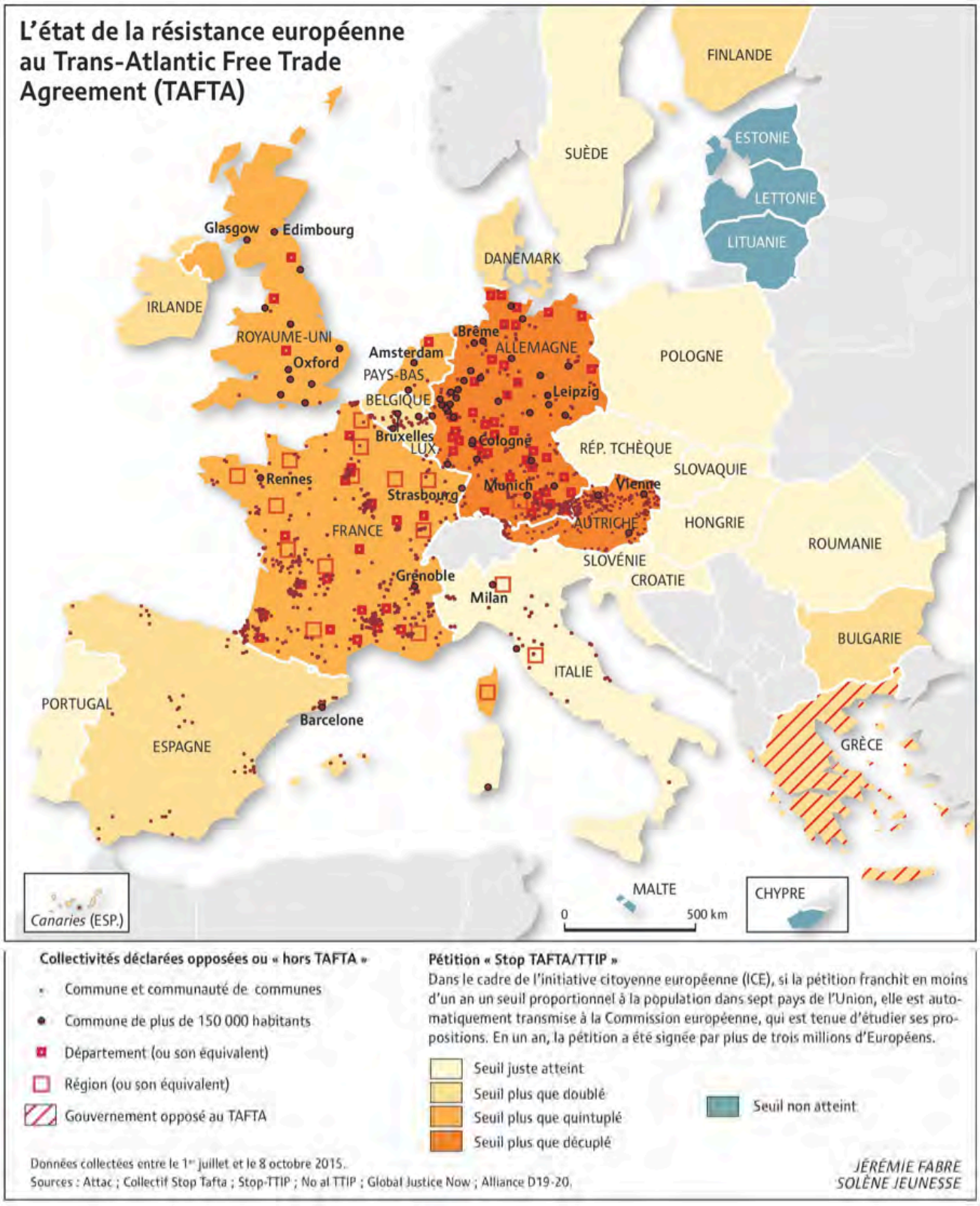


Figure 10 : Résultats de l'initiative citoyenne européenne auto-organisée et zones « hors TAFTA *» au sein de l'Union européenne* [a].

[a] www.geopolitique.net/actualites/ouvrages-et-publications/letat-de-la-resistance-europeenne-au-trans-atlantic-free-trade-agreement-tafta-jeremie-fabre

çaise est donc l'expression d'un refus de voir la République française se fondre dans un territoire douanier unique, l'expression de la volonté de la protéger contre sa dilution dans un espace douanier dont les modalités en négociation sont contraires à la Constitution de la V^{e} République et à la législation régissant les collectivités territoriales. Cette démarche ne peut donc être considérée comme un déni du caractère indivisible de la République mais bien comme une volonté de protéger ce caractère menacé par les projets en négociation. C'est refuser l'effacement de la République [299].

Au-delà des collectivités locales, des chambres d'agriculture, des fédérations professionnelles, des entreprises se sont déclarées opposées à la poursuite des négociations des traités de libre-échange ou ont demandé d'exclure leur domaine des négociations [a].

Des entreprises peuvent aussi agir contre les traités. Ainsi le détaillant cosmétique Lush s'est associé à la créatrice de mode Vivienne Westwood et à l'association britannique *War on Want* pour vendre du 18 septembre au 1er octobre 2015 une poudre de douche « *Dirty Deal* » dans une boite évocatrice des multiples dangers du traité euro-étasunien conçue par la créatrice de mode [b].

L'état de la résistance au traité euro-étasunien au sein de l'UE est illustré Figure 10 quant aux résultats de l'initiative citoyenne européenne auto-organisée et aux zones « hors *TAFTA* ».

N'oublions pas que les différents traités de libre-échange actuellement en négociation sont liés entre eux. En effet, toute libéralisation acquise dans le cadre de l'un d'eux n'aurait plus à être accomplie dans le cadre des autres, facilitant ainsi le travail de leurs négociateurs et affaiblissant le potentiel de mobilisation. Le combat est donc global et doit viser tous les traités de libre-échange.

Les traités peuvent aussi capoter grâce à l'opposition du gouvernement ou du parlement d'un État membre de l'Union européenne. Le changement de majorité en Grèce début 2015 s'est traduite par l'arrivée au pouvoir de deux partis opposés aux traités de libre-échange et plus particulièrement au traité euro-étasunien : Georgios Katrougkalos, ministre adjoint pour la réforme administrative au sein du gouvernement grec, a déclaré peu après que le nouveau pouvoir de l'État hellénique utiliserait son veto pour faire sombrer l'accord, en tout cas dans sa forme actuelle [351]. Cependant les volte-face de l'actuel gouvernement font douter qu'il maintienne son opposition comme le craint l'ancien ministre Yanis Varoufakis [488].

Si les citoyens de l'Union européenne et des autres pays concernés acceptaient l'étranglement de leur souveraineté de citoyens, un cycle historique se terminerait. Un cycle historique qui – dans l'esprit des philosophes des Lumières – a reconnu ce principe fondamental « tous les pouvoirs émanent du peuple » – puisqu'avant ils émanaient de Dieu ou du roi. Un cycle historique qui s'est poursuivi en 1948 avec la Déclaration universelle des Droits de l'Homme, puis avec l'affirmation progressive des différents droits individuels et collectifs qui se traduisirent lentement en réalités, dans l'affrontement avec ceux qui veulent toujours régner en maîtres. Ces derniers veulent mettre en œuvre la mondialisation telle que la définit en 1996 Percy Barnevik, PDG du groupe helvético-suédois ABB, lors de son discours à l'assemblée annuelle des actionnaires : « la liberté pour mon groupe d'investir où et quand il veut, de produire ce qu'il veut, d'acheter et de vendre où il veut et d'avoir à supporter le moins de contraintes possible en matière de droit du travail et de législation sociale. » [261] Ils veulent aujourd'hui réaliser ce qui était l'espérance formulée par David Rockefeller dans une interview le 1er février 1999 à Newsweek : transférer le gouvernement des peuples au secteur privé [c]. Ils veulent nous imposer avec les traités de libre-échange leurs deux principes fondamentaux « tous les pouvoirs émanent des plus riches » et « liberté absolue de faire des affaires et du profit ».

---

[a] Comme une quinzaine de chambres d'agriculture départementales ou régionales, le Conseil européen des associations de traducteurs littéraires [56], des librairies...

[b] www.lush.fr/shop/product/product/path/136/id/2640/Douche-Dirty-Deal

[c] « Quelque chose doit remplacer les gouvernements, et les entreprises me semblent logiquement l'entité adéquate pour le faire » (« *Somebody has to take governments' place, and business seems to me to be a logical entity to do it.* ») [420]

Quelques siècles de retour en arrière.

a

S'il n'y a aucune raison d'accepter des traités de « libre-échange » que nous préférons plus réalistement appeler traités de liberté des affaires ou traités d'allégeance aux multinationales, des traités commerciaux sont peut-être nécessaires. Or des alternatives existent. Ainsi l'Inde a proposé un modèle de traité bilatéral d'investissement qui répond à certaines des critiques et qui est intéressant notamment pour son origine : non plus l'un des pays les plus puissants au monde, mais un pays émergent [286].

La critique des traités de libre-échange actuels ou en projet et de leur mode d'élaboration a aussi amené de très nombreux réseaux et organisations dans le monde, en Europe et ailleurs, à proposer les bases d'une alternative, sous la forme d'un mandat commercial alternatif (présenté en détail en Annexe 9). Il insiste entre autres sur la nécessaire transparence du processus, sur une participation significative de la société civile et des élus, sur la nécessité d'évaluer tout projet d'accord avant sa conclusion et périodiquement après. Ses principes fondamentaux sont notamment le respect des droits humains individuels et collectifs, la responsabilité des entreprises, le principe de précaution. Ces principes sont ensuite traduits en points clés, de l'alimentation au droit du travail, du changement climatique aux services publics en passant par la propriété intellectuelle.

b

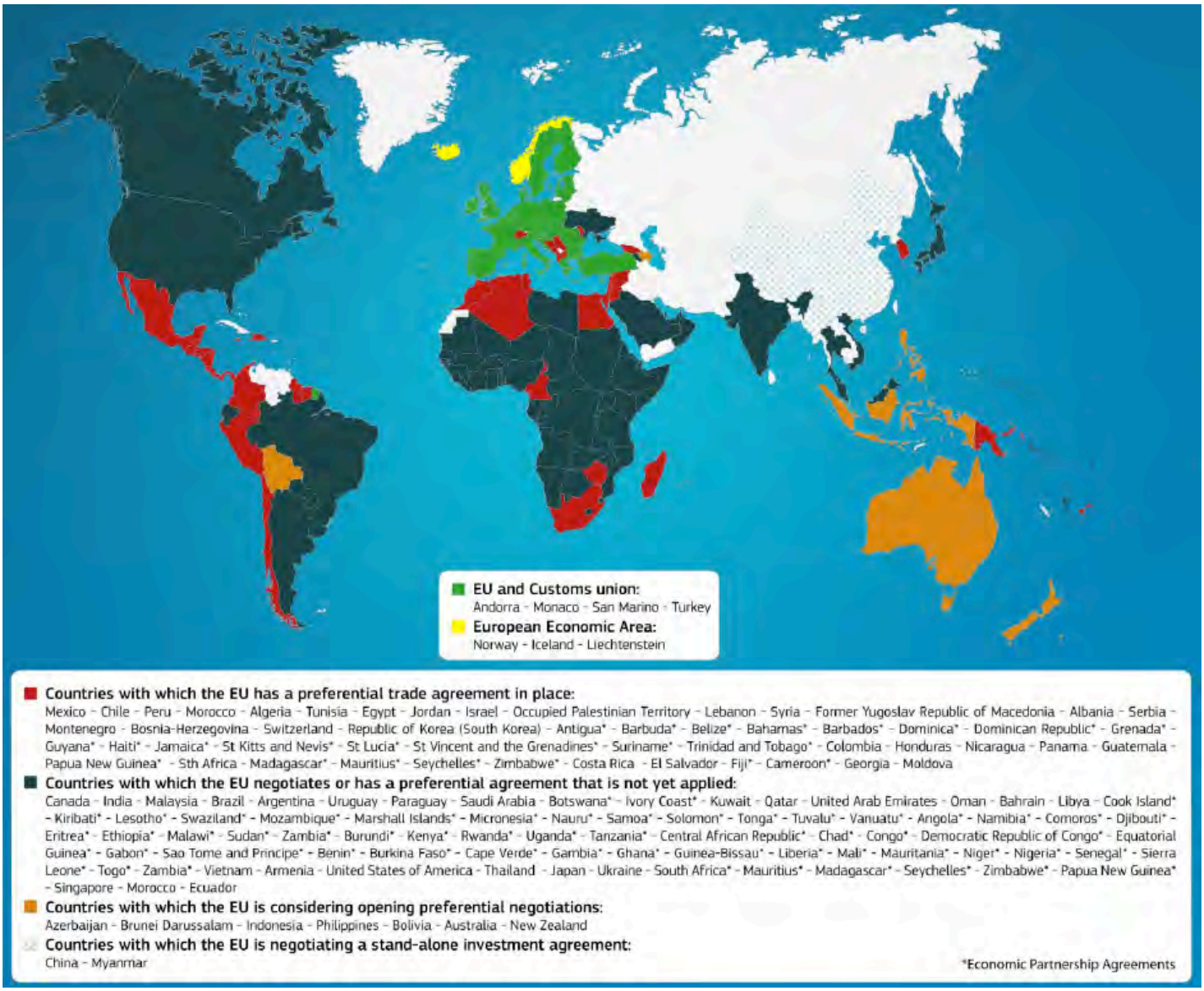
Un système judiciaire public et permanent dans le cadre de l'ONU, mais débarrassé des intérêts particuliers comme ceux des multinationales, pourrait juger des conflits éventuels entre États, citoyens et organisations selon le droit de ces traités commerciaux et de tous les autres traités internationaux que nous avons ratifiés. De même, la coopération réglementaire entre nations pourrait

[a] Eugène Delacroix, La Liberté guidant le peuple, détail, 1830, musée du Louvre.
[b] August Macke, *Farbkomposition* (composition des couleurs), 1913, collection privée

être organisée dans le cadre des Nations Unies. Une telle instance devrait exclure tout conflit d'intérêt pour l'ensemble de ses membres et de ses collaborateurs vis-à-vis des secteurs économiques concernés par leur travail.

Ces alternatives répondent aux questions actuelles, que ce soit en terme de développement, de répartition des fruits du travail de tous, de préservation de notre écosystème. Elles permettent d'échanger biens et services sans oublier l'intérêt général au profit d'intérêts particuliers.

Annexe 1 : Accords commerciaux avec l'Union européenne [202]



Annexe 2 : Évolution du nombre de traités d'investissement et de libre-échange

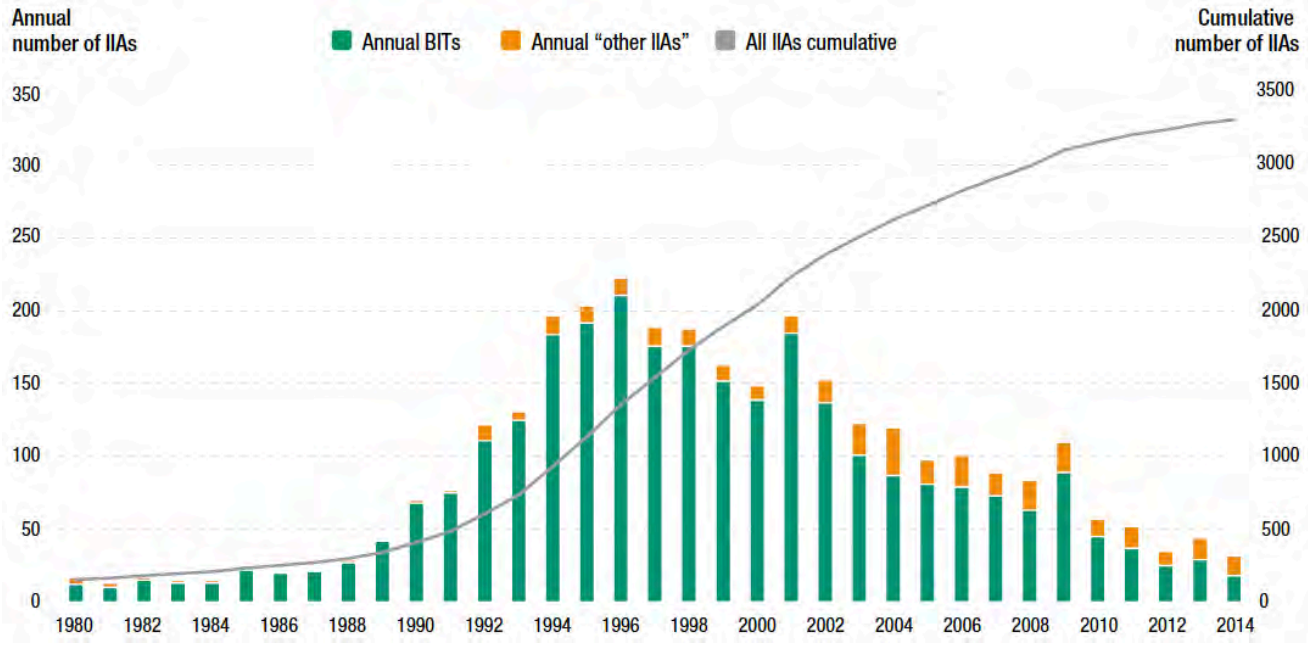


*Figure 11 : Évolution de 1980 à 2014 du nombre de traités bilatéraux d'investissement ratifiés par année (*BITs*) et d'autres accords internationaux d'investissement (*Other IIAs*) (accords de libre-échange, accords de partenariat économique...), et cumul en gris* [473].

Annexe 3 : Autres traités de libre-échange

nom et acronyme du traité		pays concernés	% PIB monde		avancement et publication
français	anglais		total	hors UE et ÉU *	
Accord de libre-échange d'Amérique centrale (ALEAC)	*Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement* (CAFTA-DR)	8 pays d'Amérique centrale et du Nord : Costa Rica, États-Unis, Guatemala, Honduras, Nicaragua, République dominicaine, Salvador	22,7	0,3	ratifié entre 2004 et 2009 ; texte disponible [78]
Accord de partenariat économique UE - CARIFORUM	*EU-CARIFORUM economic partnership agreement*	- UE (28 États-membres) - Forum caribéen des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (CARIFORUM) (15 pays) : Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Haïti, Jamaïque, République dominicaine, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Sainte-Lucie, Suriname, Trinité-et-Tobago.	24,0	0,2	signé en 2008, partiellement mis en œuvre, ratifié par une partie des signataires, dont la France : texte disponible [24]
Accord d'association UE-Amérique centrale	*EU-Central America association agreement*	- UE : 28 États membres, - 6 pays d'Amérique centrale : Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Salvador	24,1	0,3	signé le 29 juin 2012 ; application provisoire depuis août à décembre 2013 : publié [210]
Accord de commerce UE-Pays andins	*Trade agreement between the EU and Andean countries*	- UE : 28 États membres, - 3 pays andins : Colombie, Équateur, Pérou	24,7	0,9	négocié depuis 2007 ; signé en juin 2012 avec la Colombie et le Pérou, avec l'Équateur en juillet 2014

nom et acronyme du traité		pays concernés	% PIB monde		avancement et publication
français	anglais		total	hors UE et ÉU *	
Accord de partenariat économique UE - Pacifique	*Pacific-EU Economic Partnership Agreement*	- Union européenne, - 14 pays du Pacifique : États fédérés de Micronésie, Îles Cook, Fidji, Kiribati, Marshall, Nauru, Niue, Palaos, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Salomon, Samoa, Tonga, Tuvalu, Vanuatu.	23,8	0,03	en négociation ; accord intermédiaire avec Fidji et Papouasie NG en vigueur
Accord sur les biens environne-mentaux (ABE)	*Environmental Goods Agreement* (EGA)	44 pays : - Canada, Costa Rica, États-Unis, - Australie, Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Israël, Japon, Nouvelle-Zélande, Singapour, Taïwan, Turquie, - Islande, Norvège, Suisse, Union européenne (28 États membres).	76,0	29,9	instructions complémentaires du Conseil européen le 8 mai 2014 ; négociation en cours [206]

* hors UE et ÉU : pourcentage du PIB mondial issu des pays concernés hors pays membres de l'Union européenne et hors États-Unis.

Tableau 10 : Autres traités de libre-échange multilatéraux classés chronologiquement ; pays classés par continent avec leur poids économique dans le PIB mondial 2014 ; en rouge sombre : ne concerne pas l'Union européenne. Voir aussi les principaux traités Tableau 1 page 20.

Annexe 4 : Poids économique des participants aux traités de libre-échange

Données par pays de la Banque mondiale[39, 40], calculs par nos soins. Avec mention des pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) dont les Pays moins avancés (PMA) en vert et les autres pays ACP en violet.

Accord de libre-échange			ALENA	AMI	ACAC	UE-AO	UE-AA	UE-AE	AECG	APTP	ACS	PTCI	autre
nombre de pays			*3*	*29*	*27 +12*	*28 +16*	*28 +6*	*28 +5*	*28 +1*	*12*	*28 +22*	*28 +1*	
% du PIB mondial			*26,3*	*61,8*	*62,0*	*24,7*	*24,3*	*24,0*	*26,1*	*36,1*	*65,5*	*46,2*	
% PIB monde hors UE et États-Unis			*4,0*	*15,8*	*15,8*	*0,9*	*0,5*	*0,2*	*2,3*	*13,7*	*19,3*	*0*	
rang mondial / PIB	Pays - ACP non PMA - ACP et PMA	PIB 2014 (M $ ÉU)	*poids de chaque pays participant en % du PIB mondial 2014*										
33	*Afrique du Sud*	350 085					0,45						
4	*Allemagne*	3 868 291		5,0									
24	*Argentine*	537 660											0,69
12	*Australie*	1 454 675		1,9	1,9					1,9	1,9		
27	*Autriche*	436 888		0,56									
25	*Belgique*	531 547		0,68									
140	*Bénin*	9 575				0,01							
72	*Birmanie*	64 330											0,08
119	*Botswana*	15 813					0,02						
7	*Brésil*	2 346 076											3,0
113	*Brunei*	17 105								0,02			
131	*Burkina Faso*	12 542				0,02							
164	*Burundi*	3 094						0,004					
99	*Cameroun*	32 051											0,04
11	*Canada*	1 785 387	2,3	2,3	2,3				2,3	2,3	2,3		
170	*Cap-Vert*	1 871				0,002							
42	*Chili*	258 062								0,33	0,33		
2	*Chine*	10 354 832											13,3
32	*Colombie*	377 740									0,49		
13	*Corée du Sud*	1 410 383		1,8	1,8						1,8		
82	*Costa Rica*	49 553									0,06		
95	*Côte d'Ivoire*	34 254				0,04							
34	*Danemark*	342 362		0,44									
30	*Émir. ar. unis*	399 451			0,51								
14	*Espagne*	1 381 342		1,8									
1	*États-Unis*	17 419 000	22,4	22,4	22,4					22,4	22,4	22,4	
41	*Finlande*	272 217		0,35									
6	*France*	2 829 192		3,6									
181	*Gambie*	904				0,001							
117	*Géorgie*	16 530											0,02
92	*Ghana*	38 617				0,05							
45	*Grèce*	235 574		0,30									
149	*Guinée*	6 624				0,009							
179	*Guinée-Bissau*	1 022				0,001							
38	*Hong Kong*	290 896									0,37		

Accord de libre-échange			ALENA	AMI	ACAC	UE-AO	UE-AA	UE-AE	AECG	APTP	ACS	PTCI	autre
59	*Hongrie*	138 347		0,18									
43	*Irlande*	250 814		0,32									
114	*Islande*	17 036		0,02							0,02		
37	*Israël*	305 675									0,39		
8	*Italie*	2 141 161		2,8									
3	*Japon*	4 601 461		5,9	6,9					5,9	5,9		5,9
94	*Jordanie*	35 827			0,05								
75	*Kenya*	60 927						0,08					
167	*Lesotho*	2 181					0,003						
168	*Liberia*	2 013				0,003							
*152**	*Liechtenstein*	5 113									0,007		
71	*Luxembourg*	64 874		0,08									
35	*Malaisie*	338 104								0,43			
132	*Mali*	12 037				0,02							
61	*Maroc*	110 009			0,14								
130	*Maurice*	12 630									0,02		
154	*Mauritanie*	5 061				0,007							
15	*Mexique*	1 294 690	1,7	1,7	1,7					1,7	1,7		
145	*Moldavie*	7 962											0,01
118	*Mozambique*	15 938					0,02						
128	*Namibie*	12 995					0,02						
144	*Niger*	8 169				0,01							
22	*Nigeria*	568 508				0,73							
26	*Norvège*	499 817		0,64							0,64		
53	*Nouv.-Zélande*	199 970		0,26	0,26					0,26	0,26		
104	*Ouganda*	26 998						0,03					
44	*Pakistan*	243 632									0,31		
88	*Panama*	42 213									0,06		
101	*Paraguay*	30 881											0,04
17	*Pays-Bas*	879 319		1,1									
52	*Pérou*	202 596								0,26	0,26		
23	*Pologne*	544 967		0,70									
46	*Portugal*	230 117		0,30									
51	*Rép. tchèque*	205 270		0,26									
5	*Royaume-Uni*	2 988 893		3,8									
120	*Sénégal*	15 658				0,02							
146	*Rwanda*	7 890						0,01					
155	*Sierra Leone*	4 838				0,006							
36	*Singapour*	307 860			0,40					0,40			0,40
21	*Suède*	571 090		0,73									
20	*Suisse*	701 037		0,90	0,90						0,90		
159	*Swaziland*	4 413					0,006						
*27**	*Taïwan*	484 700									0,62		
86	*Tanzanie*	48 057						0,06					
175	*Timor oriental*	1 417				0,002							
84	*Tunisie*	48 613											0,06
18	*Turquie*	798 429		1,0							1,0		1,0
60	*Ukraine*	131 805											0,17
*1**	*Union eur.*	18 514 156		*23,8***	23,8	23,8	23,8	23,8	23,8		23,8	23,8	23,8
77	*Uruguay*	57 471											0,07
31	*Venezuela*	438 284											0,56

55	*Viêt Nam*	186 205							0,24			0,24

* pays non classé par la Banque mondiale[40] ; le classement indiqué est parallèle au classement des autres pays qui ne le classe pas (par ex. l'UE est ici classée 1e, en double du classement de la Banque mondiale qui classe premiers les États-Unis).

** somme des poids économiques des États membres de l'UE participants (fond bleu dans la colonne), l'UE ne participant pas en tant que telle.

Annexe 5 : Appellations protégées dans le traité euro-canadien

L'appellation d'origine contrôlée (AOC) désigne un produit dont toutes les étapes de fabrication sont réalisées selon un savoir-faire reconnu dans une même zone géographique, qui donne ses caractéristiques au produit. C'est une appellation française.

L'appellation d'origine protégée (AOP) est l'équivalent européen de l'AOC. Elle protège le nom d'un produit dans tous les pays de l'Union européenne.

Les indications géographiques protégées (IGP) (plus d'une centaine en France) identifient des produits agricoles dont la qualité, la réputation ou d'autres caractéristiques sont liées à son origine géographique. Leurs noms sont protégés dans l'ensemble de l'UE.

Le traité de libre-échange euro-canadien reconnait 24 AOP et 7 IGP françaises non viti-vinicoles.

Les appellations françaises concernent 364 vins, cidres et eaux de vie, une cinquantaine de produits laitiers (171 au niveau europunien) et une quarantaine d'autres produits agroalimentaires. Voici ci-dessous la liste des appellations françaises non viti-vinicoles, dont 24, en vert, sont reconnues dans le traité de libre-échange euro-canadien, et, *en italiques rouges*, 75 qui ne sont *pas reconnues*. Nous traitons ensuite les cas de la Belgique et de l'Espagne [134].

AOP françaises

- 45 fromages dont 20 reconnus

- 28 fromages de vache : *Abondance*, *Beaufort*, *Bleu d'Auvergne*, *Bleu de Gex Haut-Jura* (ou *Bleu de Septmoncel*), *Bleu des Causses*, *Bleu du Vercors-Sassenage*, *Brie de Meaux*, *Brie de Melun*, *Camembert de Normandie*, *Cantal* (ou *fourme de Cantal* ou *petit Cantal* ou *cantalet*) (4 noms reconnus indépendamment dans le traité), *Chaource*, *Comté*, *Époisses*, *Fourme d'Ambert*, *Fourme de Montbrison*, *Laguiole*, *Langres*, *Livarot*, *Maroilles* (ou *Marolles*) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité), *Mont d'Or* (ou *Vacherin du Haut-Doubs*), *Morbier*, *Munster* (ou *Munster-Géromé*) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité), *Neufchâtel*, *Pont-l'Évêque*, *Reblochon* (ou *Reblochon de Savoie*) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité), *Saint-Nectaire*, *Salers*, *Tome des Bauges*.
- 3 fromages de brebis : *Brocciu Corse* ou *Brocciu*), *Ossau-Iraty*, *Roquefort*.
- 14 fromages de chèvre : *Banon*, *Chabichou du Poitou*, *Charolais*, *Chevrotin*, *Crottin de Chavignol* (ou *Chavignol*), *Mâconnais*, *Pélardon*, *Picodon*, *Pouligny-Saint-Pierre*, *Rigotte de Condrieu*, *Rocamadour*, *Sainte-Maure de Touraine*, *Selles-sur-Cher*, *Valençay*.

- 5 crèmes et beurres dont aucun n'est reconnu

- 2 crèmes : *Crème d'Isigny*, *Crème de Bresse*.
- 3 beurres : *Beurre Charentes-Poitou* (ou *Beurre des Charentes* ou *Beurre des Deux-Sèvres*), *Beurre d'Isigny*, *Beurre de Bresse*,

- 2 miels dont aucun n'est reconnu

- *Miel de Corse* (ou *Mele di Corsica*), *Miel de sapin des Vosges*,

- 9 viandes dont aucune n'est reconnue

- *Barèges-Gavarnie*, *Bœuf de Charolles*, *Dinde de Bresse*, *Fin Gras* (ou *Fin Gras du Mézenc*),

Maine - Anjou, *Prés-salés de la baie de Somme*, *Prés-salés du Mont-Saint-Michel*, *Taureau de Camargue*, *Volaille de Bresse* (ou *Poulet de Bresse* ou *Poularde de Bresse* ou *Chapon de Bresse*),

- 3 produits à base de viande dont aucun n'est reconnu

- *Coppa de Corse* (ou *Coppa de Corse - Coppa di Corsica*), *Jambon sec de Corse* (ou *Jambon sec de Corse - Prisuttu*), *Lonzo de Corse* (ou *Lonzo de Corse - Lonzu*),

- 1 produit de la mer dont aucun n'est reconnu

- *Moules de Bouchot de la Baie du Mont-Saint-Michel*

- 14 olives et huiles dont une reconnue

- 7 olives : *Lucques du Languedoc*, *Olive de Nice*, *Olive de Nîmes*, *Olives cassées de la Vallée des Baux de Provence*, *Olives noires de la Vallée des Baux de Provence*, *Olives noires de Nyons*, *pâte d'olive de Nice*,
- 7 huiles : *Huile d'olive d'Aix-en-Provence*, *Huile d'olive de Corse* (ou *Huile d'olive de Corse-Oliu di Corsica*), *Huile d'olive de Haute-Provence*, *Huile d'olive de la Vallée des Baux-de-Provence*, *Huile d'olive de Nice*, *Huile d'olive de Nîmes*, *Huile d'olive de Nyons*,

- 15 fruits et légumes dont deux reconnus

- 8 fruits en l'état ou transformés : *Abricots rouges du Roussillon*, *Chasselas de Moissac*, *Châtaigne d'Ardèche*, *Farine de châtaigne corse* (ou *Farina castagnina corsa*), *Figue de Solliès*, *Muscat du Ventoux*, *Noix de Grenoble*, *Noix du Périgord*, *Pomme du Limousin*,
- 2 pommes de terre : *Béa du Roussillon*, *Pomme de terre de l'Île de Ré*,
- 2 légumineuses ou céréales : *Coco de Paimpol*, *Lentille verte du Puy*,
- 3 oignons et piment : *Oignon doux des Cévennes*, *Oignon de Roscoff*, *Piment d'Espelette* (ou *Piment d'Espelette - Ezpeletako Biperra*),

- 3 cidres et poiré dont aucun n'est reconnu

- 2 cidres : *Cornouaille*, *Pays d'Auge* (ou *Pays d'Auge-Cambremer*),
- 1 poiré : *Domfront*,

- 2 divers dont un reconnu

- *Foin de Crau*,
- *Huile essentielle de lavande de Haute-Provence* (ou *Essence de lavande de Haute-Provence*),

AOP belges

En Belgique, aucune des trois AOP n'est reconnue par le traité : *Fromage de Herve*, *Beurre d'Ardenne* et *Raisin de table du Brabant flamand* (Vlaams-Brabantse tafeldruif).

AOP espagnoles

En Espagne, 19 AOP sur 105 sont reconnues :

- 2 fromages sur 27

- Mahón-Menorca, Queso Manchego.

- 3 viandes sur 6

- Guijuelo, Jamón de Huelva, Jamón de Teruel.

- 13 olives et huiles sur 31

- Baena, Sierra Mágina, Aceite del Baix Ebre-Montsía (ou Oli del Baix Ebre-Montsía) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité), Aceite del Bajo Aragón, Antequera, Priego de Córdoba, Sierra de Cádiz, Sierra de Segura, Sierra de Cazorla, Siurana, Aceite de Terra Alta

(ou Oli de Terra Alta) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité), Les Garrigues, Estepa.

- 1 fruit, légume et épice sur 33

- Azafrán de la Mancha.

- 0 divers sur 8.

IGP françaises

Le traité reconnaît en outre 7 indications géographiques protégées (IGP) françaises :

- 2 fromages et autres produits laitiers (sur 5)

- emmental de Savoie,
- tomme de Savoie,

- 2 fruits (sur 11)

- pruneaux d'Agen, pruneaux d'Agen mi-cuits,

- aucun légume (sur 14)

- 1 produit de la mer (sur 3)

- huîtres de Marennes-Oléron,

- 2 viandes et charcuteries (sur 66)

- canards à foie gras du Sud-Ouest : Chalosse, Gascogne, Gers, Landes, Périgord, Quercy (une seule IGP, globale, en France, mais six reconnues dans le traité),
- jambon de Bayonne.

- aucun divers (sur 8)

IGP belges

Aucune des 11 IGP belges n'est reconnue par le traité euro-canadien.

IGP espagnoles

En Espagne, 4 IGP sur un peu moins de 100 sont reconnues :

- 1 fruits

- Cítricos Valencianos (ou Cîtrics Valancians) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité).

- 1 viande

- Salchichón de Vic (ou Llonganissa de Vic) (2 noms reconnus indépendamment dans le traité).

- 2 divers

- Jijona, Turrón de Alicante.

Annexe 6 : Évolution des demandes d'arbitrage

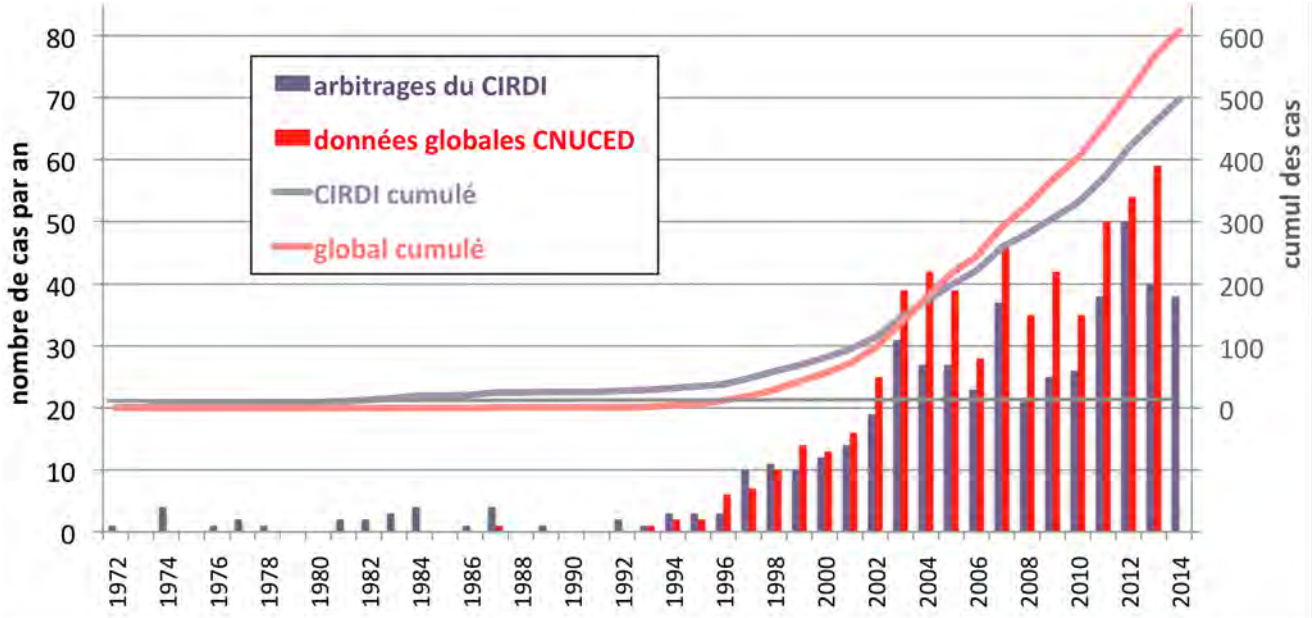


Figure 12 : Nombre de nouvelles demandes d'arbitrages (axe de gauche) déposées chaque année auprès du CIRDI (Centre international pour le règlement des différents relatifs aux investissements), le service de la Banque mondiale gérant ces arbitrages[108 p. 7]*, et globalement selon la CNUCED depuis 1987*[472]*, et cumuls (axe de droite). Au 31 décembre 2014, le CIRDI avait enregistré 497 demandes d'arbitrage, la CNUCED en comptabilisant globalement 608.*

Annexe 7 : Estimation des opinions sur le mécanisme d'arbitrage privé

La Commission européenne a lancé une consultation publique du 27 mars au 13 juillet 2014 sur le « mécanisme de traitement des différends entre investisseurs et États », c'est-à-dire sur les groupes d'arbitrage privés prévus dans le traité euro-étasunien pour régler les différends des multinationales envers les États [126]. Dans son rapport de 140 pages présentant les résultats de cette consultation [199], la Commission ne donne aucun résultat chiffré, hors le nombre de réponses par catégorie de répondant. Nous avons traduit en chiffres les résultats qualitatifs donnés par la Commission : selon nos hypothèses, « la plupart » signifie 90 %, « en grande majorité » 70 %, « en majorité » 60 %, etc.

Le nombre de réponses favorables ou défavorables aux cours d'arbitrage privées est estimé ci-dessous à partir du nombre de réponses par catégorie et des hypothèses traduisant la présentation vague des réponses favorables ou défavorables par catégorie.

	nombre de réponses		Réponses		*Opinion d'après la Commission*	hyp. de ratios opinions négat. (%)	nombre d'opinions	
	donnée Commis-sion	hypothèse	originales	collectives			négatives	positives
citoyens (réponse originale)	*3 144*		*3 144*	0	?	50	1 572	1 572
citoyens (réponse collective)	*145 686*		0	*145 686*	*opposition très répandue*	100	145 686	0
syndicats	*42*		*445*	131	*négative pour la plupart*	90	38	4
ONG	*180*				*négative en grande majorité*	70	126	54
22 ONG supplémentaires	*22*						22	7
institutions publiques	*11*						8	3
autres organisations	*137*						96	41
syndicats patronaux	*66*				*positive en gde majorité*	30	20	46
grandes entreprises	*60*	30			*positive en majorité*	40	12	18
PME		30			*plus critiques*	70	21	9
universitaires-chercheurs	*8*				?	50	4	4
consultants	*15*						8	8
conseils juridiques	*7*						4	4
think tank	*21*						11	11
						ratio calcu-lé (%)		
citoyens	148 830					**99**	147 258	1 572
syndicats et ONG	244					**76**	186	65
organisations	569					**65**	368	208
firmes et syndicats patronaux	306					**56**	170	136
synd. patronaux et gdes entr.	96					**33**	32	64
total	**149 399**		***3 589***	**145 817**		**98,8**	**147 626**	**1 780**

Tableau 11 : Nombre de réponses et estimation des réponses favorables ou non au mécanisme d'arbitrage privé prévu dans le traité euro-étasunien. Les données en italiques sur fond bleu sont issues du rapport de la Commission [199].

Annexe 8 : Films, vidéos, pièces de théatre et chansons sur les traités de libre-échange

Courts métrages, vidéos et clips

À notre connaissance, trois courts métrages et plusieurs courtes vidéos sont disponibles pour sensibiliser aux questions que posent les traités de libre-échange ou introduire un débat.

Film clair, court et efficace sur les ravages du libre-échange sur les petits producteurs mexicains

Robin M-M., 2012. Les déportés du libre-échange. Court métrage, M2R Films, 26', avec bonus du film Les moissons du futur. http://boutique.arte.tv/f8008-les_moissons_du_futur

L'Accord de Libre Échange Nord-Américain (ALENA) promettait un développement des échanges commerciaux entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, dont les avantages irrigueraient toute l'économie pour le bien-être général.

Seize ans après, le constat est amer. L'ALENA a laminé l'agriculture mexicaine. Le Mexique a dû démanteler le système qui permettait son autosuffisance. Le maïs américain, transgénique et subventionné, a inondé le pays, vendu trois fois moins cher que le *criollo* local. Trois millions de petits paysans ont rejoint les bidonvilles ou tenté leur chance comme clandestins aux États-Unis.

La Parisienne Libérée adresse une lettre ouverte au président Obama

Mediapart, 2013. La Parisienne Libérée : « Le grand marché transatlantique ne se fera pas ». Vidéo, 13 juin 2013, 5'22". www.mediapart.fr/journal/france/130613/la-parisienne-liberee-le-grand-marche-transatlantique-ne-se-fera-pas

Bonne vidéo amusante d'Abdel sur le traité euro-étasunien

Abdel en vrai - Le traité transatlantique (TTIP). Vidéo, 4'03".
www.youtube.com/watch?v=BoEuoJJQb_Y&sns=fb

Très bonne vidéo d'Agir pour la paix sur le traité euro-étasunien

Agir pour la paix, 2014. TTIP Jour Un. Vidéo, 3'04".
www.youtube.com/watch?v=yjiYFdOZm4o&list=UU-2G-Eo5_ZrVOAiWJQTw9GA&index=1

Petit film documentaire bien fait de la FGTB wallonne sur le traité euro-étasunien

Bovy Y., 2014. Transatlantique arnaque - La casse du siècle. Film documentaire, CEPAG, sept. 2014, 29'32". www.youtube.com/watch?v=LjftFgq_Ltg

Dans la plus grande discrétion, l'Union européenne et les États-Unis négocient actuellement la création d'un grand marché transatlantique. Objectif ? Supprimer les « obstacles au commerce », au bénéfice des entreprises multinationales. Dans le dos (et sur le dos) des populations. Date butoir : 2015. Ce projet de grand marché transatlantique porte en lui de très lourdes menaces : systèmes sociaux et services publics démantelés, explosion des inégalités, destructions environnementales, répression des mouvements sociaux, atteintes aux libertés fondamentales…

Explications, témoignages et propositions de démontage dans ce court documentaire, qui vous propose une incursion derrière les murs du silence. Avec notamment Bruno Poncelet, Martin Pigeon et Raoul-Marc Jennar.

Un clip hilarant et court

Davin S et M. Eisinger, 2014. TAFTA. Clip, Confédération Paysanne, sept., 2'. www.collectifstoptafta.org/l-actu/article/expression-directe-clip-de-la

Un homme, un parapluie : franchement hilarant.

Bonne vidéo d'Europe Écologie Les Verts sur le traité euro-étasunien

Eurodéputés EELV, 2014. Tafta. Vidéo, 11 oct. 2014, 2'15". www.dailymotion.com/video/x27p66z_stop-tafta-accepter-le-traite-transatlantique-c-est-renoncer-a-notre-capacite-de-decider-de-construi_news

Le traité euro-étasunien en 4 minutes

Goetz J et H. Poulain, 2014. TAFTA ta gueule à la récré. Clip, Premières Lignes Télévision et StoryCircus, nov., 3'38". https://france.attac.org/actus-et-medias/les-videos/article/tafta-ta-gueule-a-la-recre

Meeting à Besançon avec Renaud Lambert du Monde Diplomatique, Claude Girod de la Confédération Paysanne, Eric Petit de la Ligue des droits de l'homme, maire de Franois, et Judith Fouillard de la FSU.

Le Grand Marché Transatlantique : quelles menaces ? Comment lutter ? Vidéo meeting, Besançon, 10 fév. 2015, 1h 56'. www.youtube.com/watch?v=deKEBdi5IV8

Libre-échange ou libres citoyens ?

Schüssler K. et M. Gronemeyer, 2015. Libre-échange ou libres citoyens ? Documentaire, 52'. www.arte.tv/guide/fr/055858-000/libre-echange-ou-libres-citoyens

Ce film constitue une bonne introduction aux principales problématiques soulevées par les traités euro-étasunien et euro-canadien. Prenant appui sur les exemples de l'exception culturelle européenne, de la protection des données numériques personnelles ou des OGM, il illustre bien les divergences de points de vue qui existent aujourd'hui entre le Vieux et le Nouveau Continent. Très germano-centré, ce documentaire nous rappelle que la question du traité transatlantique occupe une place bien plus centrale chez nos voisins allemands (où il est l'un des sujets politiques les plus brûlants du moment) que chez nous.

Présentation générale du traité euro-étasunien, alternant interviews et images de manifestation

Attac Toulouse, 2015. TAFTA : une menace pour vos droits économiques, sociaux et politiques. Vidéo, 25'17". www.youtube.com/watch?v=5qwPGxnHcmg&feature=youtu.be

Présentation du mécanisme d'arbitrage privé

Campact et SomOfUs, 2015. TTIP/TAFTA : le pouvoir des entreprises sur les États. Vidéo, 2 mai, 3'46". www.youtube.com/watch?v=Y1skLCGkFWE

Avec de nombreux exemples dans les domaines de l'environnement, de l'apartheid, des banques...

Le traité euro-étasunien en 12 minutes avec RM. Jennar

Form'action André Renard, 2016. Pour une mobilisation citoyenne contre le Traité Transatlantique - Raoul Marc Jennar. Vidéo, 19 janv., 12'51".

Les principaux thèmes abordés dans cette interview de RM. Jennar réalisée pour le public francophone de Belgique, mais tout à fait utilisable en France : l'œuvre ultime de destruction de l'Europe sociale, l'économie européenne menacée, la transition écologique mise à mal, la mutation fondamentale de la politique énergétique, la démocratie en danger, et la nécessaire mobilisation des communes et des citoyens.

En chansons

ABBA chante contre les traités euro-étasunien et euro-canadien

Le groupe légendaire ABBA chante une version spéciale de son tube Chiquitita dédiée aux traités lors

d'une émission dominicale populaire de la télévision hollandaise VPro.

ABBA, 2015. ChiquiTTIP you are so wrong. Chanson, 4 oct. 2'01". www.youtube.com/watch?v=rcTtxvQJe_w

Entendez-vous le peuple chanter ?

Chantée par une chorale militante, cette chanson issue de la comédie musicale en anglais " Les misérables " est venue interrompre une conférence de Cecilia Malmström : voir et écouter sous : www.youtube.com/watch?v=jE8J4pM3Lcg&feature=youtu.be.

Les paroles anglaises sont sous : http://lesmiserables.wikia.com/wiki/Do_You_Hear_the_People_Sing%3F.

Les paroles en français sont sous : http://fr.lyricsfeast.com/paroles-do-you-hear-the-people-sing-de-claude-michel-sch%C3%B6nberg-traduction-francais.html et sous www.youtube.com/watch?v=7ZygQkoSANc

Les paroles en espagnol sont sous www.youtube.com/watch?v=kpCehWd21c8

Spectacle

Mais où est passé Robin des bois ?

Un spectacle proposé par l'artiste Fred Dubonnet qui porte majoritairement sur le traité euro-étasunien (mais c'est un secret). En plus de faire des représentations en public, l'artiste propose de venir chez les gens pour qu'il le joue entre amis. http://www.freddubonnet.net/#!robin-des-bois

Annexe 9 : Mandat commercial alternatif

Le Mandat commercial alternatif défendu par 80 réseaux et organisations dans le monde – 61 en Europe et 19 hors Europe – proposent une vision alternative de la politique commerciale europunienne, privilégiant les peuples et la planète au détriment des affaires et du profit. Il est notamment signé par AITEC, différents ATTAC nationaux, la Confédération paysanne et Via Campesina Europe, les Amis de la terre Europe. Partant du constat que le modèle commercial mondial tel que les multinationales le conçoivent néglige les peuples, les communautés et l'environnement, il appelle à une refonte du régime commercial actuel dans un document de vingt pages [34], résumées aussi en douze petites pages [11].

Principes fondamentaux

Ce mandat exige des politiques de commerce et d'investissement qui permettront :

- que les droits humains, les droits des femmes, le droit du travail et la protection de notre environnement prennent la priorité sur les intérêts des entreprises et des acteurs privés.
- une transformation structurelle : l'accès universel à des services publics de qualité, à la protection sociale, à des normes sociales et environnementales plus élevées, à la démocratie et à la transparence.
- aux gouvernements de réguler les importations, les exportations et les investissements de façon à ce qu'ils soient mis au service de leurs propres stratégies de développement durable.
- aux pays, aux régions et aux communautés de réguler la production, la distribution et la consommation de leurs propres biens et services.
- que la politique commerciale de l'Union européenne respecte le droit des pays et des régions à développer – et à lui donner la priorité – le commerce local et régional par rapport au commerce international (par exemple concernant l'alimentation).
- que les gouvernements et les parlements européens tiennent leurs entreprises responsables des conséquences sociales et environnementales de leurs opérations en Europe et ailleurs.
- que la souveraineté alimentaire soit respectée, pour permettre aux pays et aux communautés de donner la priorité à des systèmes alimentaires locaux et régionaux.
- qu'une politique industrielle puisse être développée, et favorise une transition juste vers un autre modèle de développement.
- que les normes sociales et environnementales contraignantes soit renforcées, et que soit mise en place la transparence la plus complète sur toute la chaîne de création de valeur.
- une juste répartition des bénéfices tout au long de la chaîne de création de valeur, qui garantira un revenu stable et décent aux producteurs et aux travailleurs, ainsi que des prix accessibles aux consommateurs, particulièrement pour les biens de première nécessité telles que la nourriture et les médicaments.
- que les gouvernements, les parlements et les autorités publiques conservent le plein droit de réguler les marchés et les opérateurs de services financiers, de façon à protéger les droits sociaux et le système de protection sociale, à garantir la durabilité, à protéger le contrôle démocratique et à assurer la stabilité financière (dont la limitation des flux financiers).
- l'échange de la connaissance et le libre accès à celle-ci – par exemple à travers des systèmes "*open source*", des initiatives d'échange de semences ou encore des groupes de licences, et l'octroi de licences ouvertes pour promouvoir l'innovation et l'accès aux médicaments.
- que certains secteurs, comme les biens publics, l'eau, la santé et l'éducation, ou encore les

services financiers, soient exclus des négociations européennes de commerce et d'investissement.

- que le principe de responsabilités communes mais différenciées soit reconnu aux pays en développement, et qu'un traitement spécial et différencié soit garanti aux plus pauvres.
- que le principe de précaution (lorsque la responsabilité est prise de protéger le public de dangers potentiels, même quand ils ne sont pas prouvés) soit appliqué à tous les accords de commerce et d'investissement.

Contrôle démocratique sur l'élaboration des politiques de commerce et d'investissement

Ce contrôle est une alternative essentielle et nécessaire aux pratiques actuelles caractérisées par :

- le secret des négociations commerciales,
- une politique de commerce et d'investissement contrôlée par des responsables non élus,
- des consultations citoyennes ridicules,
- des lobbies du monde des affaires à la place du conducteur,
- et l'irréversibilité de facto des accords commerciaux de l'Union européenne.

Assurer la transparence et l'ouverture, renforcer le rôle des Parlements, assurer une participation significative de la société civile, mener une étude d'impact sur la durabilité et les droits humains d'un projet avant la conclusion de tout accord de commerce, les évaluer périodiquement après, enfin empêcher la confiscation de la décision par les entreprises devrait assurer ce contrôle démocratique

Dix questions clés sont prises en considération par le mandat commercial alternatif

1. *Une approche durable de l'alimentation*

Le droit à l'alimentation ne peut être garanti pour tous tant que dominera le modèle actuel de l'agriculture "industrielle", qui consiste à produire de l'alimentation pour un marché mondial non régulé. Pour stopper la destruction des marchés agricoles au Sud, et pour réduire la dépendance de l'UE vis à vis des ressources naturelles de ces pays (ainsi que leur épuisement), l'UE doit se fixer l'objectif à long terme de devenir auto-suffisante sur le plan alimentaire.

2. *Emploi et droits au travail : soutenir la mondialisation du travail décent*

Le Mandat commercial alternatif vise à permettre la création d'emplois plus décents partout dans le monde, et à promouvoir une politique commerciale qui servira les droits des travailleurs.

3. *Préserver l'espace politique pour réaliser les droits humains : assurer la primauté des droits humains sur les intérêts des multinationales*

Le Mandat commercial alternatif part du principe que les droits humains doivent primer sur les intérêts commerciaux des entreprises. Les États membres ont l'obligation de respecter, protéger et mettre en œuvre les droits humains non seulement localement mais aussi hors de leur territoire. De surcroît les articles 3 et 21 du Traité de Lisbonne obligent l'UE à respecter et promouvoir les droits humains dans sa politique étrangère, dont les politiques commerciales.

4. *L'argent, et comment nous l'investissons : investir dans un avenir juste*

L'investissement à l'étranger doit être utilisé pour construire un avenir plus juste et plus durable aux individus, aux communautés et à notre planète – et non seulement à créer des profits pour ceux qui disposent de l'argent à investir.

5. *Une révolution des services bancaires et financiers*

Le secteur financier doit évoluer d'un secteur à risques et instable, qui fait systématiquement payer les sociétés, en un secteur strictement régulé qui fournit des services financiers de base à tous, et qui contribue au développement de sociétés justes et durables. Le commerce et l'investissement dans le secteur de la finance, et les règles et les accords qui les concernent, devraient servir cet objectif, et ceci devrait être appliqué, grâce à la coopération, dans toutes les activités transnationales de services

financiers.

6. Les matières premières et comment nous les partageons : respecter les ressources

Afin de progresser vers une utilisation durable et équitable des ressources, l'UE doit fixer des objectifs clairs de réduction de ses niveaux de consommation des ressources naturelles, particulièrement concernant le foncier, les ressources énergétiques et minérales, l'eau et la biomasse. Une stratégie de commerce et d'investissement nouvelle et alternative devrait réduire les importations et la consommation européennes à la fois des ressources naturelles et des biens manufacturés, particulièrement ceux qui n'ont pas été produits dans des conditions justes et durables.

7. L'impératif du changement climatique

Une approche nouvelle, ambitieuse, juste et faiblement consommatrice de carbone doit remplacer la focalisation actuelle de l'UE sur la croissance économique à tout prix.

8. Exclure les services publics des négociations commerciales

L'Union européenne fait état de son engagement formel en faveur des valeurs de respect de la dignité humaine, de la liberté, de la démocratie, de l'égalité, de la loi et des droits humains. Elle prétend également que ses objectifs comprennent la promotion d'une société dans laquelle le pluralisme, la non-discrimination, la tolérance, la justice, la solidarité et l'égalité prévaudraient. De surcroît son traité fondateur stipule explicitement qu'elle appliquera ces mêmes principes à ses affaires extérieures. Considérant ces éléments, la protection de la valeur collective des services publics est incontestablement une question de cohérence politique – à l'intérieur, et au delà de l'Europe. En reconnaissance de l'impact positif de services publics de haute qualité, et de l'accès universel à ceux-ci, pour le développement social, les politiques de commerce et d'investissement ne doivent pas remettre en cause l'espace politique nécessaire pour combattre les inégalités et favoriser le progrès social.

9. Les marchés publics sont un outil du développement social

Il est essentiel que les accords commerciaux ne compromettent pas la capacité des autorités publiques, à la fois dans les pays industrialisés et dans les pays en développement, à l'utilisation sage de l'argent des contribuables. Les marchés publics sont un outil efficace qui peut être utilisé pour créer et préserver une économie locale dynamique, pour promouvoir des sociétés égalitaires et inclusives, et pour assurer la protection de l'environnement. Dans les pays en développement en particulier, les marchés publics sont un instrument macro-économique très important pour soutenir les industries naissantes, particulièrement en temps de crise.

10. Un système de propriété intellectuelle au service des intérêts stratégiques et des valeurs humaines

L'UE et les pays en développement seront plus forts et les valeurs humaines seront mieux défendues si les droits de propriété intellectuelle sont établis, interprétés et appliqués dans le cadre des droits humains, de la protection des consommateurs, de la concurrence, des lois sur la vie privée et des objectifs de développement

Références

En bleu sombre, les textes de lois et de traités.

1. AAPC and ACEA, 2013. U.S-EU Automotive Regulatory Convergence. American Automotive Policy Council and European Automobile Manufacturers' Association, U.S.-EU High Level Regulatory Cooperation Stakeholders Forum, Washington, April 11. www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/grc/AAPC-ACEA%20Joint%20Presentation%20at%20Regulatory%20Cooperation%20Forum%20April%2011,%202013%20FINAL%20PDF.pdf
2. Accord commercial anti-contrefaçon, 2010. Version définitive du 3 déc. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147938.pdf
3. Adenikinju A. & A. Bankole, 2014. CGE modelling of impact of European Union-West Africa Economic Partnership Agreement on Nigeria. Rapport, Univ. Ibadan, Nigéria, 23 avr., 28 p.
4. ADFAT, 2011. Trading our way to more jobs and prosperity. Australian Department of Foreign Affairs and Trade, April, 21 p. www.acci.asn.au/getattachment/b9d3cfae-fc0c-4c2a-a3df-3f58228daf6d/Gillard-Government-Trade-Policy-Statement.aspx
5. ADFAT, nd. Trade in Services Agreement (TiSA). Australian Department of Foreign Affairs and Trade. www.dfat.gov.au/trade/agreements/trade-in-services-agreement/Pages/trade-in-services-agreement.aspx (consulté le 27 nov. 2015)
6. AEM, 2015. Statement from the European Association of Judges on the proposal from the European commission on a new investment court system. Association Européenne des Magistrats, Paris, 9 nov., 4 p.
7. AFL-CIO, 2014. NAFTA at 20. Report, AFL-CIO, Washington, March, 28 p. www.aflcio.org/Issues/Trade/NAFTA/NAFTA-at-20
8. African Union, 2016. The 1st Meeting of the Continental Free Trade Area Negotiating Forum (CFTA-NF). www.au.int/en/newsevents/21011/1st-meeting-continental-free-trade-area-negotiating-forum-cfta-nf
9. AITEC, 2011. Ressources naturelles : Mettre l'Union européenne et sa politique commerciale sur les matières premières hors d'état de nuire. Rapport AITEC et Une seule planète, 12 p. http://aitec.reseau-ipam.org/IMG/pdf/AITEC-OE-BAT-BD-2.pdf
10. AITEC, 2015. Conférence de Nairobi : l'échec du Cycle de Doha peut-il faire couler l'OMC ? AITEC, Paris, 18 déc. http://aitec.reseau-ipam.org/spip.php?article1522
11. AITEC, ATM, RITIMO et CFE, 2014. Pour un mandat commercial alternatif de l'Union européenne : et si le commerce était garant de la justice sociale, de la redistribution équitable des richesses et du respect de l'environnement ? AITEC, Paris, janv., 7 p. https://france.attac.org/nos-publications/brochures/article/pour-un-mandat-commercial
12. AITEC et ATTAC France, 2014. CETA, marche-pieds pour l'Accord transatlantique - Première analyse du texte de l'accord UE-Canada obtenu en août 2014. 9 sept., 11 p. https://france.attac.org/nos-publications/notes-et-rapports-37/article/structure-generale-de-l-accord
13. AITEC et ATTAC France, 2015. TAFTA : La Commission continue à vouloir réformer l'irréformable. 21 janv. https://france.attac.org/se-mobiliser/le-grand-marche-transatlantique/article/tafta-la-commission-continue-a
14. Akesbi N., O. Aziki, L. Daumas, S. Lemaizi, O. Mellouk, B. Oubaha et M. Rahmani, 2015. Accords de libre-échange, des accords coloniaux contre les peuples. Éd. Attac CADTM Maroc, 110 p.
15. Alemanno A., 2014. Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement et la dimension parlementaire de la coopération en matière de réglementation. Note d'information pour le Parlement européen, avril, 84 p. www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/433847/EXPO-AFET_ET(2014)433847_FR.pdf
16. ALENA, 1992. Accord de libre-échange nord-américain. www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=141&ctl=FullView&mid=1589&language=fr-CA
17. Allende S., 1972. Assemblée générale de l'ONU, 4 déc. http://labs.ebuzzing.fr/video/allende-onu-4900827

18. Alliance for justice, 2015. Law professors' letter opposes potential trade agreement provisions that could allow multi-national corporations to bypass U.S. courts. 11 March. www.afj.org/press-room/press-releases/more-than-100-legal-scholars-call-on-congress-administration-to-protect-democracy-and-sovereignty-in-u-s-trade-deals
19. Amis de la Terre, 2014. TTIP/TAFTA ou comment passer la sécurité alimentaire à la moulinette ! 31 août. www.amisdelaterre.org/TTIP-TAFTA-ou-comment-passer-la.html
20. André M., M. Rapone and R. Joumard, 2006. Analysis of the cars pollutant emissions as regards driving cycles and kinematic parameters. INRETS report, Bron, n°LTE0607, 136 p. http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00545918
21. Anon., 2014. Concept Paper on Health Care Services within TiSA Negotiations. Note for September 2014 TiSA meeting, Geneva, Sept., 2 p. https://data.awp.is/international/2015/02/04/22.html
22. Anthony T., 2014. Auf dem Weg in die Paralleljustiz. ARD, Tagesschau, 14 août. www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-101.html
23. Anticons, 2014. Atlantic Council : l'officine de propagande de l'OTAN. 10 nov. https://anticons.wordpress.com/2014/11/10/atlantic-council-lofficine-de-propagande-de-lotan/
24. APE UE-Cariforum, 2008. Accord de partenariat économique UE - CARIFORUM. www.eeas.europa.eu/delegations/haiti/documents/eu_haiti/texte%20ape_139515.pdf
25. AREV, 2015. Accords de libre-échange UE-USA (PTCI/TTIP). Résolution, Assemblée des régions européennes viticoles, Châlons-en-Champagne, 2 nov., 2 p. http://arev.org/fr/resolutions/resolution-accords-de-libre-echange-ue-usa-ptcittip
26. Arthuis J., 2014. Le sénateur centriste Jean Arthuis s'oppose fermement au traité de libre-échange transatlantique actuellement négocié par les États-Unis et les autorités européennes. Le Figaro, 10 avril. www.lefigaro.fr/vox/politique/2014/04/10/31001-20140410ARTFIG00323-jean-arthuis-7-bonnes-raisons-de-s-opposer-au-traite-de-libre-echange-transatlantique.php
27. Assemblée nationale, 2014. Résolution européenne sur le projet d'accord économique et commercial entre l'Union européenne et le Canada. 23 nov. www.assemblee-nationale.fr/14/ta/ta0428.asp
28. Attac France, 2012. Le rejet d'ACTA : une victoire pour les libertés fondamentales et le respect des biens communs. Communiqué de presse, 4 juil. https://france.attac.org/actus-et-medias/salle-de-presse/articles/le-rejet-dacta-une-victoire-pour-les-libertes-fondamentales-et-le-respect-des-biens-communs
29. Attac France, 2013. Climat, OMC et accords de libre-échange ne font pas bon ménage ! Blog Médiapart, 28 nov. http://blogs.mediapart.fr/blog/attac-france/281113/climat-omc-et-accords-de-libre-echange-ne-font-pas-bon-menage
30. Attac France, 2014a. Marché transatlantique : face aux contradictions du gouvernement, nos exigences ! http://blogs.mediapart.fr/blog/attac-france/190614/marche-transatlantique-face-aux-contradictions-du-gouvernement-nos-exigences
31. Attac France, 2014b. Texte consolidé du traité euro-canadien de libre-échange. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1867
32. Attac France, Confédération Paysanne, Les Amis de la Terre, Solidaires, 2015. Le comité stratégique de M. Fekl : tuer le temps pour éviter le débat public ? Nous refusons de cautionner une parodie de démocratie. 16 mars. https://france.attac.org/actus-et-medias/salle-de-presse/article/le-comite-strategique-de-m-fekl
33. Attac Rhône, 2014. Dette et dépenses publiques : les arnaques néolibérales. Diaporama, 37 diap., mai. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1836
34. ATM, 2014. Commerce : le temps d'une nouvelle vision - Le Mandat commercial alternatif. Alternative Trade Mandate, fév., 20 p. www.alternativetrademandate.org/wp-content/uploads/2014/02/Time_for_a_new_vision-FR-PRINT.pdf
35. Australian government, 2012. Tobacco plain packaging—investor-state arbitration. Attorney-General's Department. http://www.ag.gov.au/tobaccoplainpackaging
36. Bacquet J.P., 2013. Rapport sur le projet de loi autorisant la ratification de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et la République de Corée, d'autre part. Assemblée nationale, 16 oct. www.assemblee-nationale.fr/14/rapports/r1464.asp
37. Bailey Grasso V., 2014. The Berry Amendment: Requiring Defense Procurement to Come from Domestic Sources. Report, Congressional Research Service, RL31236, Washington, 26 p. https://fas.org/sgp/crs/natsec/RL31236.pdf
38. Balser M., 2014. Eon und Vattenfall machen gemeinsame Sache bei Atomklage. Süddeutsche Zeitung, 26 oct. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/umstrittene-milliardenklage-eon-und-vattenfall-machen-gemeinsame-sache-bei-atomklage-1.2189880

39. Banque mondiale, 2016a. PIB ($ US courants). http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD (consulté le 4 mars 2016)
40. Banque mondiale, 2016b. Gross domestic product 2014. World Development Indicators database, 17 fév. http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf
41. Barker T., A. Collett and G.Workman, 2013. TTIP and the Fifty States: Jobs and Growth from Coast to Coast. Atlantic Council, Bertelsmann Foundation and the British Embassy in Washington, Sept., 75 p. www.atlanticcouncil.org/publications/reports/ttip-and-the-fifty-states-job-growth-from-coast-to-coast
42. Barlow M., 2015. Lutte contre le TTIP, l'AECG et le mécanisme de RDIE : les enseignements du Canada. Rapport, Conseil des Canadiens, Ottawa, oct., 16 p. http://canadians.org/sites/default/files/publications/rapport-aecg-ttip-rdie-1015.pdf
43. Barlow M. et P. Moist, 2015. Lettre à l'UE du Canada. Huffington Post, 17 juin. www.huffingtonpost.fr/maude-barlow/ttip-canada-union-europenne_b_7590368.html
44. Barlow M. & RM. Jennar, 2016. Le fléau de l'arbitrage international. Le Monde Diplomatique, fév. www.monde-diplomatique.fr/2016/02/BARLOW/54744
45. Bartl M. and E. Fahey. 2014. A postnational marketplace: negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). In Fahey E. and Curtin D. (eds.), A transatlantic community of law: legal perspectives on the relationship between the EU and US legal orders, Cambridge Univ. Press, Cambridge, p. 210-234. www.academia.edu/attachments/36546604/download_file?st=MTQyNDY4OTU0Miw5MC4xNS41NC42MywyNjYxNjMxMA%3D%3D&s=work_strip&ct=MTQyNDY4OTU0NCwxMzYwNCwyNjYxNjMxMA==
46. Beary B., 2014. Pour l'Irlande, l'ISDS est un voeu, pas un besoin. Europolitics, n°4995-4996, 17 déc.
47. Bechtel MF., 2007. Supériorité de la norme européenne et protection de la Constitution : état des lieux. Colloque "Peut-on se rapprocher d'un régime présidentiel ?", 5 nov. www.fondation-res-publica.org/Superiorite-de-la-norme-europeenne-et-protection-de-la-Constitution-etat-des-lieux_a254.html
48. Beckman J., S. Arita, L. Mitchell & M. Burfisher, 2015. Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures. Report, USDA, Economic Research Service, n°198, nov., 54 p. www.ers.usda.gov/media/1937478/err198.pdf
49. Bennett T., 2013. Statement of theDirector-General of the Transatlantic Business Council Before the EU-US High Level Regulatory Cooperation Council. April 10. www.transatlanticbusiness.org/wp-content/uploads/2014/05/6.TBC-Statement-to-HLRCF-of-April-102013.pdf
50. Berden K., Francois J., Thelle M., Wymenga P. and Tamminen S., 2009. Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. ECORYS Nederland BV, Rotterdam, The Netherlands, 237 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
51. Bergman Å., J.J. Heindel, S. Jobling, K.A. Kidd and R.T. Zoeller, 2012. State of the Science of Endocrine Disrupting Chemicals. Report, WHO/UNEP, Genève, 289 p. www.who.int/ceh/publications/endocrine/en/
52. Bernasconi-Osterwalder N. et R.T. Hoffmann, 2012. La sortie du nucléaire en Allemagne sur le banc d'essai d'un recours d'arbitrage international d'investissement ? Aperçu du plus récent différend entre Vattenfall et l'État allemand. http://power-shift.de/wordpress/wp-content/uploads/2012/06/PowerShift-Briefing-Vattenfall-ICSID-Franz-2013.pdf
53. Berthelot J., 2014a. La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-USA. Rapport, assoc. Solidarité, 20 mars, 21 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/La_folie_d_integrer_l_agriculture_dans_le_PTCI_20-03-14.pdf
54. Berthelot J., 2014b. Le baiser de la mort de l'Europe à l'Afrique. Le Monde Diplomatique, sept., p. 12-13. www.monde-diplomatique.fr/2014/09/BERTHELOT/50757 et http://blogs.mediapart.fr/blog/raoul-marc-jennar/310814/le-baiser-de-la-mort-de-l-europe-l-afrique
55. Berthelot J., 2014c. Partenariats économiques: les mensonges de la Commission européenne. 8 sept. http://blogs.mediapart.fr/blog/j-berthelot/080914/partenariats-economiques-les-mensonges-de-la-commission-europeenne
56. Berthelot J., 2014d. Pertes de recettes douanières liées à l'APE Afrique de l'Ouest. Blog Mediapart, 9 sept. http://blogs.mediapart.fr/blog/j-berthelot/090914/pertes-de-recettes-douanieres-en-perspective-en-afrique-de-louest
57. Berthelot J., 2014e, 2015. Communication personnelle.
58. Berthelot J., 2015a. Mettre en place immédiatement une taxe anti-APE. 16 janv., 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Mettre_en_place_immediatement_une_taxe_anti-APE_16_janvier_2015.pdf

59. Berthelot J., 2015b. Commentaires sur "La politique agricole commune de l'UE (PAC) - Assurer que les politiques de développement et agricole de l'UE évoluent ensemble". Note, 17 janv., 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Commentaires_a_La_Pac_et_la_politique_de_coherence_de_l_UE.pdf
60. Berthelot J., 2015c. Pourquoi les Etats-Unis rejettent les modalités agricoles de décembre 2008. Rapport, Solidarité, 15 fév., 48 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Pourquoi_les_Etats-Unis_rejettent_les_Modalites_agricoles_de_decembre_2008_15_fevrier_2015.pdf
61. Berthelot J., 2015d. Le faux argument des droits de douane du SPG à payer par les exportateurs de Côte d'Ivoire, Ghana et Nigéria en l'absence d'APE. Note, Solidarité, 12 avril, 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/doc/Le_faux_arguement_des_droits_de_douane_du_SPG_a_payer_en_l_absence_d_APE.doc
62. Berthelot J., 2015e. Réévaluation des pertes de droits de douane de l'Afrique de l'Ouest si l'APE est mis en œuvre. Rapport, Solidarité, 4 juil., 15 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Reevaluation_des_pertes_de_droits_de_douane_de_l_AO_si_l_APE_est_mis_en_oeuvre-10-07-2015.pdf
63. Berthelot J. et J. Gadrey, 2014. Bloquer les projets d'APE (accords de « partenariat économique ») à tous les niveaux. Note, 12 nov., 7 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Bloquer_les_projets_d_APE_a_tous_les_niveaux_12-11-2014.pdf
64. Bertrand X., 2014. Compte rendu intégral, Assemblée nationale, première séance du 22 mai. www.assemblee-nationale.fr/14/cri/2013-2014/20140212.asp
65. BEUC, 2015. Commission's ISDS plan fails to deliver. Press statement, 6 May.
66. Borderlex, 2015. TiSA Round 13: decision-time on key negotiating items. 6 juil. www.borderlex.eu/tisa-round-13-decision-time-key-negotiating-items/
67. Boren Z.D., 2015. TTIP controversy: Secret trade deal can only be read in secure 'reading room' in Brussels. The Independant, 14 août. www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-controversy-secret-trade-deal-can-only-be-read-secure-in-reading-room-in-brussels-10456206.html
68. Bouc F. & Aust O., 2009. Česko našlo rcept na arbitráže. Lidove Noviny, 9 juil. Cité par Eberhardt et Olivet (2012).
69. Bourcieu É., 2014. Interview sur radio Galère, avril. http://gillestransatlantique.blogspot.fr/2014/05/radio-galere-marseille-stop-tafta.html?view=magazine
70. Bréville B., 2012. Sous une pluie de dollars. Le Monde diplomatique, oct. www.monde-diplomatique.fr/mav/125/BREVILLE/48410
71. Bréville B. et M. Bulard, 2014. Des tribunaux pour détrousser les États. Le Monde diplomatique, juin.
72. Büchel A. & K. Reuter, 2015. Transatlantisches Freihandelsabkommen (TTIP): Risiken für kleine und mittlere Betriebe in der Agrar- und Ernährungswirtschaft - Qualitative Studie. Rapport, UnternehmensGrün e.V., Berlin, déc., 64 p. www.unternehmensgruen.org/wp-content/uploads/2016/01/Studie_food_farming_UnternehmensGr%C3%BCn.pdf. Synthèse en anglais : Transatlantic free trade agreement (TTIP) risks for small and medium-sized businesses in the agriculture and food sectors - Qualitative study. Executive summary, German Federal Association of Green Business, Berlin, 9 p. www.unternehmensgruen.org/wp-content/uploads/2016/01/TTIP-Food-Farming_Executive_Summary_UnternehmensGr%C3%BCn_EN.pdf
73. Bulard M., 2014. Libre-échange, version pacifique. Le Monde Diplomatique, nov. www.monde-diplomatique.fr/2014/11/BULARD/50970
74. Bureau J-C., A-C. Disdier, C. Emlinger, J. Fouré, G. Felbermayr, L. Fontagné, S. Jean, 2014. Risques et opportunités pour le secteur agroalimentaire européen liés à un possible accord commercial entre l'UE et les États-Unis. Rapport, Parlement européen, PE 514.007, juillet, 167 p. www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_FR.pdf
75. Business Against TTIP, 2016. http://businessagainstttip.org/
76. BVMW, 2014. TTIP – Chancen und Risiken für den Mittelstand. Dec. www.bvmw.de/nc/homeseiten/news/artikel/bsirske-und-ohoven-warnen-vor-nachteilen-von-ttip-fuer-mittelstand.html
77. BVMW, Schöpflin Stiftung et Prognos, 2016. À quel point les petites et moyennes entreprises sont-elles satisfaites de la politique actuelle de libre-échange ? Note, Prognos, Munich, Allemagne, 10 mars, 12 p. www.veblen-institute.org/IMG/pdf/2016-03-10_presentation_prognos_etude_bvmw_fr.pdf
78. CAFTA-DR, 2004. Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR). www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta/final-text

79. Calixte L., 2013. Derrière l'affaire Tapie-Adidas, les scandales de l'arbitrage. Challenges, 28 mai. www.challenges.fr/economie/20130528.CHA9950/derriere-l-affaire-tapie-adidas-les-scandales-de-l-arbitrage.html
80. Cameron R.A. and K. Loukine, 2001. Canada-European Union Trade and Investment Relations: The Impact of Tariff Elimination. Report, Dept. Foreign Affairs and International Trade, Government of Canada, Ottawa, 110 p. http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/Bilateral/Canada-EU.pdf
81. Canis B. and R.K. Lattanzio, 2014. U.S. and EU Motor Vehicle Standards: Issues for Transatlantic Trade Negotiations. Report, Congressional Research Service, Washington, R43399, 18 Feb., 32 p. www.hsdl.org/?view&did=751039
82. Cann V. and M. da Silva, 2015. The revolving door: greasing the wheels of the TTIP lobby. Corporate Europe Observatory, Brussels, 15 July. http://corporateeurope.org/revolving-doors/2015/07/revolving-door-greasing-wheels-ttip-lobby
83. Caño Tamayo X., 2015. Responder ante la justicia por proteger el medioambiente. Lo que somos, 8 nov. www.loquesomos.org/responder-ante-la-justicia-por-proteger-el-medioambiente/
84. Capaldo J. 2014. Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement : Désintégration Européenne, Chômage et Instabilité. Working paper, n°14-03, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, oct., 30 p. www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_FR.pdf
85. Capaldo J. & A. Izurieta, 2016. Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement. Working paper, n°16-01, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, janv., 24 p. www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/tpp_simulations.html
86. CCCI, 2010. Traités bilatéraux d'investissement : Guide d'introduction canadien. Conseil canadien pour la coopération internationale, 27 avril, 9 p. www.ccic.ca/_files/fr/what_we_do/trade_2010-04_investmt_treaties_primer_f.pdf
87. CEA, 2015. Rapport économique sur l'Afrique 2015 : l'industrialisation par le commerce. Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Addis-Abeba, mars, 218 p. www.uneca.org/fr/publications/rapport-economique-sur-lafrique-2015
88. CEATL, 2015. Négociations TTIP : le CEATL alerte sur le fait que la littérature et l'édition ne sont pas protégées par l'« exception culturelle ». Note, CEATL, Bruxelles, 2 fév. www.ceatl.eu/wp-content/uploads/2015/02/2015-02-02-PRESS-RELEASE-TTIP-French.pdf
89. Centre Sud, 2013. Réformes réglementaires et stratégiques au titre de l'APE UE-CARIFORUM : quels enseignements pour les pays ACP ? Rapport, sept., 31 p. www.southcentre.int/wp-content/uploads/2014/09/AN_EPA32_CARIFORUM-Changes_FR.pdf
90. CEO, 2014. Who lobbies most on TTIP? Corporate Europe Observatory, 8 juil. http://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip
91. CEO, 2015a. Droits des investisseurs dans le TTIP/TAFTA : les nombreuses voix ignorées par la Commission. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 3 fév. http://corporateeurope.org/fr/international-trade/2015/02/droits-des-investisseurs-dans-le-ttiptafta-les-nombreuses-voix-ignor-es
92. CEO, 2015b. Commerce international, lobbies d'affaires et projet politique européen : une conversation avec Pierre Defraigne. Corporate Europe Observatory, 22 April. http://corporateeurope.org/fr/power-lobbies-economy-finance-international-trade/2015/04/commerce-international-lobbies-daffaires
93. CEO, 2015c. Black-out on tobacco's access to EU trade talks an eerie indication of TTIP threat. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 26 août. http://corporateeurope.org/international-trade/2015/08/black-out-tobaccos-access-eu-trade-talks-eerie-indication-ttip-threat
94. CEO, 2015d. Trade trumps climate. Leaked document shows EU ditch climate measures at COP21 if they sideline trade orthodoxy. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 4 déc. http://corporateeurope.org/climate-and-energy/2015/12/trade-trumps-climate
95. CEPR, 2013. Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States. Final Project Report, March, 69 p. www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/198115/bis-13-869-economic-impact-on-uk-of-tranatlantic-trade-and-investment-partnership-between-eu-and-us.pdf
96. CER, 2015a. Avis du Comité européen des régions – Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI). 2015/C 140/02, 12 fév., 8 p. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2015.140.01.0007.01.FRA
97. CER, 2015b. Avis du Comité européen des régions – La dimension locale et régionale de l'accord sur le commerce des services (ACS). ECON-VI/003, 3-4 déc., 9 p. http://cor.europa.eu/fr/activities/opinions/pages/opinion-factsheet.aspx?OpinionNumber=CDR%202700/2015

98. CESE, 2015. Le PTCI : quel intérêt pour les partenaires sociaux ? Conf., Comité économique et social européen, Bruxelles, 17 nov. www.eesc.europa.eu/?i=portal.fr.events-and-activities-ttip-social-partners

99. CESE, 2016. Le CESE a rendu ses préconisations sur le projet de partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI). Avis, Conseil économique, social et environnemental, Paris, 22 mars. www.lecese.fr/content/le-cese-rendu-ses-preconisations-sur-le-projet-de-partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-l-investissement-ptci

100. CETA, 2016. Comprehensive economic and trade agreement between Canada, on the one part, and the European Union [and its member States], on the other part. 29 fév., 1598 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154329.htm

101. CFPB, 2015. Arbitration Study - Report to Congress, pursuant to Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act § 1028(a). Consumer Financial Protection Bureau, Iowa City, États-Unis, 10 mars, 728 p. www.consumerfinance.gov/reports/arbitration-study-report-to-congress-2015/

102. CGT, 2014. Réponse à la consultation de la Commission Européenne sur le mécanisme de règlement des différends investisseur (contre) État dans le cadre des négociations entre les États-Unis et l'Union Européenne. 6 juillet, 3 p. http://gillestransatlantique.blogspot.fr/2014/07/cgt-reponse-la-commission-de-lue.html

103. Chambers M., 2015. German economy minister plays down boost from EU-U.S. trade deal: magazine. Reuters, 11 April. www.reuters.com/article/2015/04/11/us-eu-usa-germany-idUSKBN0N20C020150411

104. Chapelle S., 2014. CETA : l'accord commercial qui menace les filières locales. Basta!, 26 sept. www.bastamag.net/CETA-l-accord-commercial-qui

105. Chapelle S., 2016. Une multinationale réclame 15 milliards de dollars suite à l'abandon d'un projet d'oléoduc. Basta!, 12 janv. www.bastamag.net/Rejet-de-l-oleoduc-Keystone-XL-la-societe-TransCanada-reclame-15-milliards-de

106. Charlton A.H., J.E. Stiglitz, 2004. A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals. Columbia University Academic Commons, New York, 26 p. http://hdl.handle.net/10022/AC:P:9006

107. Chicherio B., 2013. Trans-Pacific Partnership and Monsanto. Nation of Change, 24 juin. www.nationofchange.org/trans-pacific-partnership-and-monsanto-1372074730

108. CIRDI, 2015. Affaires du CIRDI - Statistique (numéro 2015-2). Rapport, Centre Int. pour le Règlement des Différents relatifs aux Investissements, Washington, 7 sept., 32 p. http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/2015/09/25005716/icsid-caseload-statistics-affaires-du-cirdi-statistiques

109. CJUE, 2015. Arrêt du tribunal, 8e chambre : Front Polisario contre Conseil de l'Union européenne. Cour de justice de l'Union européenne, Luxembourg, 10 déc. http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=172870&pageIndex=0&doclang=FR&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=164110

110. Clancy J., 2013. Investment protection does not give multinationals unlimited rights to challenge any legislation. European Commission, Bruxelles, 20 Dec. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1008. (consulté le 28 nov. 2014)

111. CLFPL, 2011. Avis terminologique relatif à la création d'un néologisme pour remplacer communautaire : Comment qualifier ce qui ressortit à l'Union européenne ? Conseil de la langue française et de la politique linguistique, Belgique, séance plénière du 8 juin 2011. www.languefrancaise.cfwb.be/index.php?eID=tx_nawsecuredl&u=0&file=fileadmin/sites/sgll/upload/lf_super_editor/Docs/Europunien_avis_adopte_le_8_juin_2011.pdf&hash=05e8bedc464b69adf4501c876ded0acd8d46b2db

112. CNUCED, 1998. Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. United Nations, New York and Geneva, 314 p.

113. CNUED, 1992. Déclaration de Rio de Janeiro sur l'environnement et le développement. Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, Rio de Janeiro, Brésil, 3-14 juin 1992. www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?DocumentID=78&ArticleID=1163&l=fr

114. Coleman B., 1997. Trans-Atlantic Business Dialogue gains momentum at Rome talks. The Wall Street Journal Europe. 10 nov. Cité par Observatoire de l'Europe industrielle (B. Balanyá, A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit et E. Wesselius), 2000. Europe inc. – Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens. Agone éd., p. 98. http://sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf

115. Collectif, 2013. Sortir la « propriété intellectuelle » de TAFTA. www.laquadrature.net/fr/pas-de-propriete-intellectuelle-dans-laccord-commercial-ue-us

116. Collectif, 2014. Appel aux organisations de la société civile et aux élus en Europe et en Afrique : Les Parlements des pays concernés et les Institutions européennes doivent refuser les accords « de partenariat » (APE) entre l'Europe

et les pays d'Afrique subsaharienne. 24 juil. www.peuples-solidaires.org/peuples-solidaires-signe-lappel-contre-les-accords-de-partenariat-economique-europe-afrique/

117. Collectif, 2015. TAFTA : La coopération réglementaire est l'outil ultime pour empêcher ou affaiblir les futures normes d'intérêt général en faveur des citoyens, des travailleurs, des consommateurs et de l'environnement. 4 fév. https://france.attac.org/se-mobiliser/le-grand-marche-transatlantique/article/tafta-la-cooperation-reglementaire?pk_campaign=Infolettre-221&pk_kwd=france-attac-org-se-mobiliser-le
118. Collectif, 2016. Mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) - La proposition de la Commission Européenne pour le TAFTA/TTIP ne comble pas les failles du dispositif. Note, 21 janv., 4 p. www.veblen-institute.org/IMG/pdf/doc_de_position_arbitrage_vl_210116.pdf
119. Combes M., 2015a. TAFTA : sous couvert de transparence, l'UE sacrifie le climat ! Blog Mediapart, 4 fév. http://blogs.mediapart.fr/blog/maxime-combes/040215/tafta-sous-couvert-de-transparence-lue-sacrifie-le-climat
120. Combes M., 2015b. Tafta ou climat : sept questions à François Hollande et au gouvernement. Blog Mediapart, 4 mai. http://blogs.mediapart.fr/blog/maxime-combes/040515/tafta-ou-climat-sept-questions-francois-hollande-et-au-gouvernement
121. Combes M., T. Coutrot, F. Lemaire, D. Plihon et A. Trouvé, 2015. Les naufragés du libre-échange - De l'OMC au Tafta. Éd. Les Liens qui Libèrent, avril, 165 p.
122. Commission européenne, 2013a. Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in services. Mémorandum, 15 fév. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-107_en.htm
123. Commission européenne, 2013b. Les États membres approuvent les négociations entre l'UE et les États-Unis sur le commerce et l'investissement. Communiqué de presse. 14 juin. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_fr.htm
124. Commission européenne, 2013c. TTIP : Disciplines transversales et dispositions institutionnelles, position initiale. Note, juil., 7 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/152703.htm
125. Commission européenne, 2013d. Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement - Coup de projecteur sur l'analyse économique. Rapport, sept., 20 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151903.htm
126. Commission européenne, 2014a. Consultation publique sur les modalités de la protection des investissements et des RDIE dans le cadre du TTIP. http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch
127. Commission européenne, 2014b. L'UE et le Cameroun mettent en application un accord de partenariat économique. Communiqué de presse, 28 juil. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-884_fr.htm
128. Commission européenne, 2014c. La Commission rejette la proposition d'initiative citoyenne européenne demandant l'arrêt des négociations sur le TTIP. 10 sept. www.europaforum.public.lu/fr/actualites/2014/09/comm-ice-stop-ttip-rejet/index.html et http://ec.europa.eu/citizens-initiative/public/initiatives/non-registered/details/2041
129. Commission européenne, 2014d. Accord de partenariat économique entre les États de l'Afrique de l'Ouest, la Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part. 3 déc., 1078 p. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13370-2014-INIT/fr/pdf, http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13370-2014-ADD-1/fr/pdf, http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13370-2014-ADD-2/fr/pdf et http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13370-2014-ADD-3/fr/pdf
130. Commission européenne, 2015a. Nouveau – Textes de négociation de l'UE dans le cadre du TTIP. 10 fév. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1248&serie=866&langId=fr
131. Commission européenne, 2015b. Questions fréquentes. http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_fr.htm
132. Commission européenne - DG Commerce, 2015c. Meeting Maria Asenius (Cab. DG Trade) - CBI (Confederation of British Industry), 01/07/2015. Courriel, 1er juil. www.asktheeu.org/en/request/2122/response/7498/attach/4/150731%203223518%20Meeting%20report%20with%20CBI.pdf
133. Commission européenne - DG Commerce, 2015d. Entretien de C. Malmström avec le MEDEF le 26 mars 2015. Courriel, 27 mars. www.asktheeu.org/en/request/1960/response/6770/attach/html/3/Meeting%20report%20CAB%20MEDEF%2026%20March.pdf.html
134. Commission européenne, 2015e. Base de données DOOR (*Database Of Origin & Registration*) des AOP, IGP et STG. http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html;jsessionid=C7FTWD4LLcR5NDTpmwRXTZ2QnWqJGBqF2cK4Ph2Jjj1PGQR2b1NX!-2095371300

135. Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008. Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroits entre l'Union Européenne et le Canada. 224 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141034.htm

136. Confédération paysanne, 2015. Enjeux des signes de qualité (SIQO) dans les accords de libre-échange. Note, juin, 6 p. www.confederationpaysanne.fr/sites/1/mots_cles/documents/SIQO.pdf?PHPSESSID=aijrejhmhblt3bq924q564stc6

137. Confédération suisse - Secrétariat d'Etat à l'économie SECO, 2014. Accord plurilatéral sur le commerce des services (TISA – Trade in Services Agreement). www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=fr

138. Conseil constitutionnel, 2013. Décision n° 2013-346 QPC du 11 octobre 2013. JORF, n°0239, 13 oct., p. 16905. www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000028057334&dateTexte=&categorieLien=id

139. Conseil de l'Union européenne, 2012. Cadre stratégique de l'UE en matière de droits de l'homme et de démocratie. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11855-2012-REV-1/fr/pdf

140. Conseil de l'Union européenne, 2014. Directives de négociation concernant le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-REV-1-DCL-1/fr/pdf, version anglaise : Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf

141. Coquaz V., 2014. Des négociations internationales secrètes sur les services, dévoilées par Wikileaks. Arrêt sur images, 25 juin. www.arretsurimages.net/articles/2014-06-25/Des-negociations-internationales-secretes-sur-les-services-devoilees-par-Wikileaks-id6862

142. Correctiv, nd.The dealers. https://correctiv.org/en/investigations/ttip/dealer/

143. Correctiv, nd. The documents. https://correctiv.org/en/investigations/ttip/documents/

144. Costanza R., I. Kubiszewski, E. Giovannini, H. Lovins, J. McGlade, JE. Pickett, K.V. Ragnarsdóttir, D. Roberts, R. De Vogli & R. Wilkinson, 2014. Development: Time to leave GDP behind. Nature, vol. 505, p. 283-285. www.nature.com/news/development-time-to-leave-gdp-behind-1.14499

145. Council of the European Union, 2013. Draft Directives for the negotiation of a plurilateral agreement on trade in services. 8 March, 5 p. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6891-2013-ADD-1-DCL-1/en/pdf

146. Council of the European Union, 2014. TTIP – Sanitary and Phytosanitary Issues – Draft SPS chapter. 27 June, 14 p. www.iatp.org/files/2014.07_TTIP_SPS_Chapter_0.pdf

147. Crisp J., 2015a. La Commission risque une enquête sur l'opacité des négociations du TTIP. Euractiv, 3 fév. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/la-commission-risque-une-enquete-sur-lopacite-des-negociations-du-ttip

148. Crisp J., 2015b. La Commission ne saisira pas la Cour de justice sur l'arbitrage dans le TTIP. Euractiv, 9 sept. http://www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/la-commission-ne-saisira-pas-la-cour-de-justice-sur-larbitrage-dans-le

149. Crisp J. et P. Hansens, 2014. Les documents du TTIP peuvent être publiés, selon la Cour de justice européenne. Euractiv, 4 juil. www.euractiv.fr/sections/euro-finances/les-documents-du-ttip-peuvent-etre-publies-selon-la-cour-de-justice?

150. Dabène O., 2010. ALENA introduction. Observatoire politique de l'Amérique latine et des Caraïbes, Sciences PO, Paris. www.sciencespo.fr/opalc/content/alena-introducion

151. Daehan Song, 2014. International forum on the present and future of the Trans-Pacific Partnership Agreement. Bilateral agreements, 20 Nov. www.bilaterals.org/?international-forum-on-the-present&lang=en

152. Damgé M. et Vaudano M., 2014b. TiSA : un accord géant de libre-échange en discrètes négociations. Le Monde, 9 juil. www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2014/07/09/tisa-quand-le-liberalisme-revient-par-la-porte-de-derriere_4452691_4355770.html

153. Decaluwe B., D. Laborde, V. Robichaud & H. Maisonnave, 2008a. Présentation du modèle d'équilibre général pour l'étude des Accords de Partenariat Économique (APE) entre l'Union Européenne et les Pays de l'Afrique de l'Ouest. Rapport, ITAQA Sarl, Paris, avril, 85 p.

154. Decaluwe B., D. Laborde, V. Robichaud & H. Maisonnave, 2008b. Scenario et Résultats du modèle d'équilibre général pour l'étude des accords de Partenariat Économique (APE) entre l'Union Européenne et les Pays de l'Afrique de l'Ouest. Rapport, ITAQA Sarl, Paris, avril, 81 p.

155. Decaluwe B., D. Laborde, H. Maisonnave & V. Robichaud, 2012. Market Access with EPADP. HS6 Classification of products. Report, ITAQA Sarl, Paris, avril, 115 p.

156. Defraigne P., 2013. Ces négociations risquent de réveiller un antiaméricanisme simplificateur. Libération, 18 juin. www.liberation.fr/economie/2013/06/18/ces-negociations-risquent-de-reveiller-un-antiamericanisme-simplificateur_911998

157. de Gucht K., 2013. Conférence de presse du 14 juin. http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=I079163&sitelang=FR. 12'22''-12'50''.

158. de Largentaye B., 2013. Enjeux et perspectives d'une zone de libre-échange transatlantique. Policy paper, Notre Europe - Inst. J. Delors, Paris, oct., 30 p. www.notre-europe.eu/media/zonelibreechangetransatlantiquelargentayene-ijdoct2013.pdf

159. Della Rocca G., A. Dossena, M. Ferrari, A. Lanza, S. Tomasini e L. Vincenzi, 2013. Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA/UE? Rapport, Prometeia, Bologna, Italie, juin, 36 p. www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia_rapporto_impatti%20economia%20italiana.pdf

160. Democracy now !, 2014. A Plan Only Banksters Will Love: WikiLeaks Reveals Trade Deal Pushing Global Financial Deregulation. Democracy now !, 20 June. www.democracynow.org/2014/6/20/a_plan_only_banksters_will_love

161. Der Spiegel, 2014. Ceta-Abkommen: Gabriel kanzelt Freihandelskritiker ab. Spiegel online, 27 nov. www.spiegel.de/politik/deutschland/ceta-abkommen-gabriel-kanzelt-freihandels-kritiker-ab-a-1005367.html

162. Der Spiegel, 2015. Agrarminister Schmidt zu TTIP: "Wir können nicht mehr jede Wurst schützen". Spiegel online, 4 janv. www.spiegel.de/politik/deutschland/ttip-beendet-schutz-fuer-europas-spezialitaeten-agrarminister-schmidt-a-1011142.html

163. De Schutter O., 2011a. Principes directeurs applicables aux études de l'impact des accords de commerce et d'investissement sur les droits de l'homme. Rapport présenté à la 19e session du Conseil des droits de l'homme de l'ONU, A/HRC/19/59/Add.5, 19 déc. www.srfood.org/images/stories/pdf/officialreports/20120306_hria_fr.pdf

164. De Schutter O., 2011b. Les droits humains avant le commerce. Interview, Global+, 2 p. www.ired.org/modules/infodoc/visit.php?lid=6592

165. Desfilhes P. et E. Schneiter, 2015. Coup de tonnerre à Strasbourg : le vote sur le TAFTA est reporté. Reporterre, 10 juin. www.reporterre.net/Coup-de-tonnerre-a-Strasbourg-le-vote-sur-le-TAFTA-est-reporte

166. Desrosiers É., 2015. Les Canadiens ont certaines réticences au sujet du libre-échange avec l'Europe. Le Devoir, Montréal, 17 sept. www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/450253/sondage-les-canadiens-ont-certaines-reticences-au-sujet-du-libre-echange-avec-l-europe

167. De Vogli R. & N. Renzetti, 2016. Is the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) dangerous to our health? Epidemiol. Prev., à paraitre.

168. Devonshire-Ellis C., 2014. Beijing-Promoted FTAAP Will Delay TPP, Driving US Companies to ASEAN for FTA Benefits. China Briefing, 10 Nov. www.china-briefing.com/news/2014/11/10/beijing-promoted-ftaap-will-delay-tpp-driving-us-companies-asean-fta-benefits.html

169. de Zayas A., C. Devandas Aguilar, D. Puras, F. Shaheed, G. Knaul, H. Helver, J. Bohoslavsky, L. Heller, V.L. Tauli-Corpuz & V. Dandan, 2015. UN experts voice concern over adverse impact of free trade and investment agreements on human rights. Nations Unies, Haut commissariat aux droits de l'homme, 2 juin, 2 p. www.ohchr.org/FR/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=16031&LangID=E

170. de Zayas A.M., 2015. Rapport de l'Expert indépendant sur la promotion d'un ordre international démocratique et équitable. Assemblée générale des Nations Unies, 5 août, 29 p. www.ohchr.org/Documents/Issues/IntOrder/A-70-285_fr.pdf

171. Diehlmann F., 2014. TTIP/TAFTA – Quand un groupe suédois d'énergie réclame 4,7 milliards d'€ à l'Allemagne pour l'abandon du nucléaire. Blog Médiapart, 26 oct. http://blogs.mediapart.fr/blog/francoise-diehlmann/261014/ttiptafta-quand-un-groupe-suedois-denergie-reclame-47-milliards-d-lallemagne-pour-labandon

172. Djabali N., 2014. Accaparement des terres : demain, à qui appartiendra la planète ? Basta, 20 mai. www.bastamag.net/Accaparement-des-terres-demain-a

173. Dolan M., 2015. TPP & TTIP: Partners in crime - Fighting the Corporate "Trade" Agenda in the United States. Report, Rosa Luxemburg Stiftung, New York office, Jan., 28 p. http://rosalux-europa.info/publications/books/TPPandTTIPen/

174. Donnan S., 2014a. US pushes for greater transparency in EU business regulations. Financial Times, 23 Feb. www.ft.com/cms/s/0/6e9b7190-9a65-11e3-8e06-00144feab7de.html. Cité par George (2014).

175. Donnan S., 2014b. EU and US pressed to drop dispute-settlement rule from trade deal. Financial Times, Londres, 10 mars. www.ft.com/cms/s/0/32c526ac-a84d-11e3-8ce1-00144feab7de.html

176. DRB, 2016. Stellungnahme zur Errichtung eines Investitionsgerichts für TTIP – Vorschlag der Europäischen Kommission vom 16.09.2015 und 12.11.2015. Note, Deutsche Richterbund, Berlin, fév., 4 p. www.drb.de/cms/index.php?id=952

177. Dreyer I., 2015. EU-Japan FTA: Why negotiations are far from over. Euractiv, 18 nov. www.euractiv.com/sections/trade-society/eu-japan-fta-why-negotiations-are-far-over-319600

178. Dupré M., 2015. Un traité transatlantique à quel prix pour les PME ? Rapport, Inst. Veblen, Paris, 24 p. www.veblen-institute.org/IMG/pdf/pme_ttip_institut_veblen_141015.pdf

179. Dupret PE., 2016. No-flight list : l'arbitraire s'étend peu à peu à toute l'Atlantique Nord. 20 mars. www.zintv.org/No-flight-list-l-arbitraire-setend

180. Eberhardt P. et C. Olivet, 2012. Profiting from injustice - How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom. Rapport, Corporate Europe Observatory and the Transnational Institute, Bruxelles / Amsterdam, nov., 76 p. http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/profiting-from-injustice.pdf

181. Eberhardt P., 2014. Pourquoi les citoyens Allemands s'opposent massivement au traité de libre-échange transatlantique. Basta!, 6 mai. www.bastamag.net/En-Allemagne-l-accord-commercial et https://www.campact.de/ttip/

182. Ekenberg & Andersson, 2015. E&A partner Jan E. Frydman appointed special advisor to the Swedish EU commissioner Cecilia Malmström. 16 March. www.ilntoday.com/2015/03/ea-partner-jan-e-frydman-appointed-special-advisor-to-the-swedish-eu-commissioner-cecilia-malmstrom/

183. Ekos, 2015. Sondage des Canadiens vis-à-vis de l'AECG. 16 sept. http://canadians.org/sites/default/files/Trade/CETA-poll-06-09-15.pdf

184. Elsner R., 2015. Five questions SME businesses need to ask themselves about TTIP. MORE, 22 Feb., 7 p. https://moreforsmesthanttip.files.wordpress.com/2015/02/fivequestionssmesneedtoaskthemselvesabouttttip-final-23-2-15_updated.doc

185. Emmott R., 2013. EU Trade Chief Hopes To Clinch US Trade By Late 2014. Reuters, Feb. 27. www.reuters.com/article/2013/02/27/euro-summit-trade-idUSB5N0BM00320130227

186. EPA WA-EU, 2014. Economic Partnership Agreement (EPA) between the West African States, ECOWAS and WAEMU of the one part and the European Community and its Member States of the other parts - Draft joint text. Feb., 53 p. http://twnafrica.org/ECOWAS%20WA%20&%20EU%20EPA%20draft%20text%20as%20at%20Feb%202014.pdf

187. Erixon F. and M. Bauer, 2010. A transatlantic zero agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. Report, ECIPE, Brussels, occ. paper 4/2010, 20 p. www.ecipe.org/media/publication_pdfs/a-transatlantic-zero-agreement-estimating-the-gains-from-transatlantic-free-trade-in-goods.pdf

188. Erixon F. & M. Bauer, 2015. "Splendid Isolation" as Trade Policy: Mercantilism and Crude Keynesianism in "the Capaldo Study" of TTIP. ECIPE Occasional Paper, mars, 18 p. http://ecipe.org/publications/splendid-isolation-capaldo-study-ttip/

189. Estiot G., 2014. Communication personnelle.

190. ETUC and AFL-CIO, 2014. TTIP must work for the people, or it won't work at all. Declaration of joint principles, 10 July, 4 p. www.aflcio.org/content/download/132421/3553131/AFL-CIO+TTIP+Report_6+(2).pdf

191. Euractiv, 2014. L'Allemagne hostile au traité de libre-échange avec le Canada. 28 juil. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/lallemagne-hostile-au-traite-de-libre-echange-avec-le-canada-303743

192. Eurogersinformation, 2013. Accord commercial transatlantique - les négociations avec les États-Unis commencent. 5 juillet. www.eurogersinfo.com/actu2213.htm

193. European Commission, nd-a. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm

194. European Commission, nd-b. Trade / Policy / Countries and regions / Pacific. http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/pacific/

195. European Commission, nd-c. The Trade in Services Agreement ('TiSA'). Note, 4 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf

196. European Commission, 2013. Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements. Fact sheet, 26 Nov., 10 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf

197. European Commission, 2014a. TTIP and culture. Note, July, 6 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152670.pdf

198. European Commission, 2014b. EU strikes a comprehensive trade deal with East African Community. 16 Oct. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1163

199. European Commission, 2015a. Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP). Report, 13 Jan., 140 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153044.pdf. Synthèse, 6 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153045.pdf

200. European Commission, 2015b. EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015. 29 juin. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961

201. European Commission, 2015c. The EU's common agricultural policy - Ensuring the EU's development and agricultural policies evolve together. Note, 20 p. http://bookshop.europa.eu/en/the-eu-s-common-agricultural-policy-cap--pbKF0214588/;pgid=Iq1Ekni0.1lSR0OOK4MycO9B0000DBuI-MaJ;sid=LEmx2Q93OAOx21vOEU8vfm1SYSqvq0IUMjs=?CatalogCategoryID=un8KABstLQ4AAAEjIYcY4e5K

202. European Commission, 2015d. Overview of FTA and other trade negotiations. Oct., 15 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

203. European Commission, 2015e. Investment in TTIP and beyond – the path for reform. Concept paper, 6 May. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF

204. European Commission, 2015f. TTIP – Initial Provisions for CHAPTER [ ] - Regulatory Cooperation. 4 May, 15 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153403.htm

205. European Commission, 2015g. TTIP - Trade in services, investment and e-commerce - Chapter II - Investment. 12 nov., 39 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153955.pdf

206. European Commission, 2015h. The Environmental Goods Agreement (EGA): Liberalising trade in environmental goods and services. 8 sept. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1116

207. European Commission, 2016. Human Rights and Sustainable Development in the EU-Vietnam Relations with specific regard to the EU-Vietnam Free Trade Agreement. Commission staff working document, SWD(2016) 21, 26 jan., 24 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154189.htm

208. European Ombudsman, 2015. Decision of the European Ombudsman closing her own-initiative inquiry OI/10/2014/RA concerning the European Commission. 6 Jan. www.ombudsman.europa.eu/en/cases/decision.faces/en/58668/html.bookmark

209. European Union, 2014. Trade and sustainable development chapter /labour and environment: EU Paper outlining key issues and elements for provisions in the TTIP. EU position paper, May, 14 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153024.htm

210. EU-Central America association agreement, 2012. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689

211. EU-EAC EPA, 2014. Economic partnership agreement between the East African community partner states, on the one part, and the European Union and its member states on the other part. 640 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153845.htm

212. EU-SADC EPA, 2014. Economic partnership agreement between the European Union and its member states, on the one part, and the SADC EPA states, on the other part. 1394 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153915.htm

213. EU-USA, 2007. Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the United States of America and the European Union. 30 Apr., 11 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/tec_framework_en.pdf EU-Vietnam, 2016.

214. EU-Vietnam, 2016. EU-Vietnam Free Trade Agreement: Agreed text as of January 2016. http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437

215. EWM, 2015. Le traité de libre échange entre l'Union Européenne et le Canada menace la gestion de l'eau. Com. de presse, European Water Movement, Bruxelles, 30 oct. http://europeanwater.org/fr/actualites/communiques-de-presse/597-le-traite-de-libre-echange-entre-l-union-europeenne-et-le-canada-menace-la-gestion-de-l-eau

216. Executive office of the President, 2014. TPP Round Updates. Office of the US trade representative. www.ustr.gov/tpp

217. Expansion (L'), 2013. Gaz de schiste : Schuepbach réclamerait 1 milliard d'euros à l'Etat. L'Expansion, 4 oct. http://lexpansion.lexpress.fr/entreprises/gaz-de-schiste-schuepbach-reclamerait-1-milliard-d-euros-a-l-etat_1326111.html

218. Fabius L., 2015. Lettre à V. Massoneau, députée de la Vienne. 11 mars, 1 p.

219. Fabry E., 2014. Bien négocié, l'accord commercial entre l'Europe et les États-Unis peut être un modèle. Le Monde, 27 fév., 2 p. www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/27/bien-negocie-l-accord-commercial-entre-l-europe-et-les-etats-unis-peut-etre-un-modele_4374479_3234.html

220. Fabry E., G. Garbasso et R. Pardo, 2014. TTIP : une négociation à la Pirandello. Synthèse, Notre Europe - Inst. J. Delors et European Policy Centre, Paris, 23 janv., 12 p. www.notre-europe.eu/media/negociationsttipfabrygarbassopardone-ijdjan14.pdf

221. Falgueyrac L., 2015. Transparence ? Semaine noire pour les communicants de la DG Commerce. Libre-échange Info, 3 sept. www.libre-echange.info/veille/article/transparence-semaine-noire-pour-les-communicants-de-la-dg-commerce

222. Fekl M., 2015a. Séance publique au Sénat du 3 février 2015 (compte rendu intégral des débats). www.senat.fr/seances/s201502/s20150203/s20150203008.html#orat6

223. Fekl M., 2015b. Tafta : "La France envisage l'arrêt des négociations". Sud Ouest, 28 sept. www.sudouest.fr/2015/09/28/la-france-envisage-l-ar-ret-des-negociations-2136803-2780.php

224. Felbermayr G., B. Heid and S. Lehwald, 2013. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. Report, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, Allemagne, juin, 52 p. www.bfna.org/publication/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-who-benefits-from-a-free-trade-deal

225. Felbermayr G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin et S. Benz, 2013. Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Rapport, IFO Institut, Munich, Allemagne, janv., 163 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf. Résumé en anglais : Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. 11 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Summary.pdf

226. Felbermayr G., B. Heid, M. Larch and E. Yalcin, 2014. Macroeconomic potentials of Transatlantic Free Trade: a high resolution perspective for Europe and the world. CESifo Working Paper 5019, Ifo Institute - Center, Munich, oct., 53 p. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2518384

227. FIDH, 2015a. Building Trade's Consistency With Human Rights - 15 Recommendations to the Eu on Impact Assessments. Report, Int. Fed. for Human Rights, Paris, 3 March, 28 p. http://fr.scribd.com/doc/257508839/Building-Trade-s-Consistency-With-Human-Rights-15-Recommendations-to-the-Eu-on-Impact-Assessments

228. FIDH, 2015b. Dans le cadre des négociations des accords de commerce et d'investissements, le refus persistant de la Commission Européenne de conduire une étude d'impact sur les droits humains relève de la mauvaise administration selon la médiatrice européenne. Féd. int. des droits de l'homme, Paris, 14 avril. www.fidh.org/La-Federation-internationale-des-ligues-des-droits-de-l-homme/asie/vietnam/dans-le-cadre-des-negociations-des-accords-de-commerce-et-d

229. FIDH, 2015c. In hurrying trade deal with Vietnam, the EU is bypassing its human rights obligations. Féd. int. des droits de l'homme, Paris, 10 août. www.fidh.org/International-Federation-for-Human-Rights/asia/vietnam/in-hurrying-trade-deal-with-vietnam-the-eu-is-bypassing-its-human

230. Fillon F., 2015. En cédant au politiquement correct, la France perd sa capacité de peser dans le monde. Entretien, Valeurs actuelles, 18 juin. www.valeursactuelles.com/en-cedant-au-politiquement-correct-la-france-perd-sa-capacite-de-peser-dans-le-monde-53706

231. Fischer-Lescano A. & J. Horst, 2014. Europa- und verfassungsrechtliche Vorgaben für das Comprehensive Economic and Trade Agreement der EU und Kanada (CETA). Rapport, Univ. Brême, Allemagne, oct., 41 p. www.attac.de/uploads/media/CETA-Rechtsgutachten_Oktober_2014_Fischer-Lescano_Uni_Bremen.pdf. Version anglaise : The limits of EU and constitutional law for the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada (CETA). www.jura.uni-bremen.de/uploads/ZERP/AFL/Gutachten_CETA_engl_final_27112014.pdf. Résumé en français, 3 p. : Préalables en matière de droit communautaire et constitutionnel à l'Accord Economique et Commercial Global (AECG) entre l'UE et le Canada (CETA). http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1901

232. Fontagné L., J. Gourdon et S. Jean, 2013a. Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences? CEPII, Policy Brief, 1, Sept., 12 p. www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf

233. Fontagné L., J. Gourdon et S. Jean, 2013b. Les enjeux économiques du partenariat transatlantique. La Lettre du CEPII, n°335, Paris, 30 sept., 4 p. www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2013/let335.pdf

234. foodwatch, 2015. Fuite CETA (accord UE-Canada) : foodwatch publie les mandats de négociation secrets. 1er oct. www.foodwatch.org/fr/s-informer/actualites/fuite-ceta-accord-ue-canada-foodwatch-publie-les-mandats-de-negociation-secrets/

235. Fourré, JP., 2011. "Moi, Jaurès, candidat en 2012...". Éd. Matignon, 88 p.

236. Frank O., 2015. Secret proposal for trade in health services in direct conflict with global agenda for health. Note, PSI, Ferney-Voltaire, France, 6 p. www.world-psi.org/en/secret-proposal-trade-health-services-direct-conflict-global-agenda-health

237. Franck S. 2011. Rationalizing Costs in Investment Treaty Arbitration. Washington Univ. Law Rev., 88:4, p. 769-852, p. 812. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1781844

238. Francois J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk and P. Tomberger, 2013. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assesment. Report, Centre for Economic Policy Research, London, 124 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm

239. Francois, J. and O. Pindyuk, 2013. Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13, No. 03, Jan., 38 p. www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-ResearchReport-FrancoisPindyuk.pdf

240. Francois J., K. Berden, J. Pelkmans, P. Messerlin, J. Frydman, MT. von Schikfus, G. Felbermayr, U. Marengo, A. Renda F. Baetens, H. Tietje, S. van Berkum, C. Hartwell & J. Teresiński, 2016. TTIP and the EU Member States. Rapport, World Trade Institute, Univ. Bern, Bern, janv., 190 p. www.wti.org/media/filer_public/03/b8/03b803d4-e200-4841-9c58-f6612f4a7316/ttip_report_def.pdf

241. Fritz T., 2015. La grande offensive sur les services publics. TAFTA, CETA et la collusion secrète entre lobbies industriels et négociateurs. Rapport, CEO, Bruxelles, oct., 52 p. http://aitec.reseau-ipam.org/IMG/pdf/ceta-ttip_public_services-fr-print.pdf

242. Gaillard E., 2008. Aspects philosophiques du droit de l'arbitrage international. Académie de droit international de La Haye, La Haye, 240 p.

243. Gammelin C., 2014. Berlin lehnt Freihandelsabkommen mit Kanada vorerst ab. Süddeutsche Zeitung, 26 juil. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/streit-ueber-investorenschutz-berlin-lehnt-freihandelsabkommen-mit-kanada-vorerst-ab-1.2063763

244. GAO, 2007. Comparison of U.S. and recently enacted European Union approaches to protect against the risks of toxic chemicals. Washington DC, United States Government Accountability Office, Aug., 56 p. www.gao.gov/products/GAO-07-825

245. Garcia Bercero I, 2013. Arrangements on negociating TTIP documents. Letter to David Mullaney, 5 July, 2 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151621.htm

246. Gaukrodger, D. and K. Gordon, 2012. Investor-State Dispute Settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community. OECD Working Papers on International Investment, March, 101 p. http://dx.doi.org/10.1787/5k46b1r85j6f-en

247. George S., 2014. Les usurpateurs. Comment les entreprises transnationales prennent le pouvoir. Le Seuil, 186 p.

248. Georgiades Y., M. Chiron and R. Joumard, 1988. Establishment of atmospheric pollution standards for motor vehicle. Sci. Total Environ., n° 77, p 215-230. http://dx.doi.org/10.1016/0048-9697(88)90057-5

249. Geraghty EJ. & N. Cingotti, 2014. Les coûts cachés des accords commerciaux de l'UE : Règlement des différends investisseurs-États, plaintes engagées contre des États-membres de l'UE. Rapport, Friends of the Earth Europe, 4 déc., 20 p. www.amisdelaterre.org/IMG/pdf/briefing_paper_french_v5_low.pdf

250. Gobin C., 2002. L'Union européenne, la recomposition conservatrice. In T. Andréani et M. Vakaloulis (dir.), Refaire la politique, Ed. Syllepse, Paris, p. 103-116.

251. Godin R., 2016. Aux Pays-Bas, l'autre référendum qui inquiète l'Union européenne. La tribune, 1er avril. www.latribune.fr/economie/union-europeenne/aux-pays-bas-l-autre-referendum-qui-inquiete-l-union-europeenne-561322.html

252. Gottwald E., 2007. Leveling the Playing Field: Is it Time for a Legal Assistance Center for Developing Nations in Investment Treaty Arbitration? Am. Univ. Internat. Law Rev., vol. 22, issue 2, p. 237-275. http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1119&context=auilr

253. Gould E., 2014. Public Services. In: Sinclair S., S. Trew, H. Mertins-Kirkwood. Making Sense of the CETA. An analysis of the final text of the Canada–European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement. Canadian Centre for Policy Alternatives, 25 sept., 128 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/making-sense-ceta

254. Gouvernement du Canada, 2013. L'Accord sur les marchés publics entre le Canada et les États-Unis. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/other-autre/us-eu.aspx?lang=fra

255. Gouvernement du Canada, 2014. Texte consolidé de l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. 26 sept. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra ; Consolidated CETA Text. 26 Sept. 2014. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=eng

256. Gouvernement du Canada, nd. La Buy American Act et les dispositions Buy America. www.canadainternational.gc.ca/sell2usgov-vendreaugouvusa/procurement-marches/buyamerica.aspx?lang=fra (consulté le 26 nov. 2014)

257. Goyens M., 2014. Cosmetic products: What TTIP will not make up. www.beuc.eu/blog/325/

258. Goyens M., 2015. Regulatory cooperation: perhaps boring, but the TTIP storm on the horizon. BEUC, Brussels, 3 Feb. www.beuc.eu/blog/regulatory-cooperation-perhaps-boring-but-the-ttip-storm-on-the-horizon/

259. Granstedt I., 2015. Capitalisme absolu, conscience et dissidence - Réflexions sur le Grand marché transatlantique (TAFTA). Mai, 30 p. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1913

260. Gray J., 2012. Quebec's St. Lawrence fracking ban challenged under NAFTA. The Globe and Mail, 22 nov. www.theglobeandmail.com/globe-investor/quebecs-st-lawrence-fracking-ban-challenged-under-nafta/article5577331/

261. Greenfield G., 2001. Comment: The Success of Being Dangerous: Resisting Free Trade and Investment Regimes. Studies in Political Economy, 64, Spring, p. 83-90. http://spe.library.utoronto.ca/index.php/spe/article/view/6721

262. Groupe socialiste à l'Assemblée nationale, nd. Éléments d'information sur les négociations commerciales avec les États-Unis (TTIP/TAFTA) et avec le Canada (CETA). Compte rendu de l'audition de Mathias Fekl devant le groupe socialiste de l'Assemblée nationale, 5 p.

263. Grütters M., 2014. Kulturelle Vielfalt und Freiheit bewahren. Politik & Kultur, n°6, p. 4-5. www.kulturrat.de/dokumente/puk/puk2014/puk06-14.pdf

264. GSC, 2014. Global services industries highlight importance of the Trade in service agreement. Press release, Global Services Coalition, 28 April. www.esf.be/new/wp-content/uploads/2014/05/GSC-Statement-Final-Geneva-28-April-2014.pdf

265. Gueye M., 2008. APE - Un modèle pour l'étude des Accords : Le Rapport que l'Europe refuse de reconnaître. Plateforme des acteurs non étatiques pour le suivi de l'Accord de Cotonou au Sénégal, 1er sept. www.plateforme-ane.sn/APE-Un-modele-pour-l-etude-des.html

266. Guida V., 2015. Senators press for NAFTA auto rules in TPP — Vietnam ready for labor reforms — WH sees TPP deal in next several weeks. Politico, 10 sept. www.politico.com/tipsheets/morning-trade/2015/09/senators-press-for-nafta-auto-rules-in-tpp-210139

267. Guimbard H. et S. Jean, 2013. Protection douanière : Union européenne 3 - Etats-Unis 2. Blog du CEPII, 21 fév. www.cepii.fr/BLOG/bi/post.asp?IDcommunique=185

268. Haar K., L. Verheecke & M. Bank, 2016. Le dangereux duo réglementaire : Comment la coopération réglementaire transatlantique sous le TTIP permettra à l'administration et aux grandes entreprises d'attaquer l'intérêt public. Rapport, Corporate Europe Observatory, Bruxelles, et LobbyControl, Cologne, janv., 36 p. http://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/regulatoryduet_fr2.pdf

269. Hall D., 2010. Challenges to Slovakia and Poland health policy decisions: use of investment treaties to claim compensation for reversal of privatisation/liberalisation policies. PSIRU, Jan., 10 p. www.psiru.org/sites/default/files/2010-02-H-tradelaw.doc

270. Hall D., 2012. Re-municipalising municipal services in Europe. Public Services International Research Unit, Univ. Greenwich, UK, 29 p. www.psiru.org/reports/re-municipalisation-europe

271. Hall D., S. Thomas, S. van Niekerk and J. Nguyen, 2013. Renewable energy depends on the public not private sector. Public Services International Research Unit, Univ. Greenwich, UK, 8 p. www.psiru.org/reports/renewable-energy-depends-public-not-private-sector

272. Hallward-Driemeier M., 2003. Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only a bit... and they could bite. Policy Research Working Paper Series, août, 44 p. http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-3121

273. Hecking C., 2014. Vertrauliches Gutachten: Freihandelsabkommen hebelt deutsche Gen-Politik aus. Der Spiegel online, 14 Nov. www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/ttip-freihandelsabkommen-durchkreuzen-gen-politik-der-bundesregierung-a-1001211.html

274. Henckes J.Y., 2010. Précis de droit des marchés publics. Legitech, Luxembourg, 277 p.

275. Hiault R. et A. Bauer, 2013. Négociations commerciales : premières divergences entre Europe et Etats-Unis. http://m.lesechos.fr/redirect_article.php?id=0202895238223

276. Hilary J., 2015. I didn't think TTIP could get any scarier, but then I spoke to the EU official in charge of it. The Independent, 15 oct. www.independent.co.uk/voices/i-didn-t-think-ttip-could-get-any-scarier-but-then-i-spoke-to-the-eu-official-in-charge-of-it-a6690591.html

277. HLWG, 2013. Final Report - High Level Working Group on Jobs and Growth. 11 Feb. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

278. Hoedeman O., 2015. Contacts with the tobacco industry re EU trade negotiations. Ask the EU. www.asktheeu.org/en/request/contacts_with_the_tobacco_indust

279. Horel S., 2015. A Toxic Affair: How the chemical lobby blocked action on hormone disrupting chemicals. Corporate Europe Observatory, Brussels, May, 23 p. http://corporateeurope.org/sites/default/files/toxic_lobby_edc.pdf

280. House of Lords, 2014. The Transatlantic Trade and Investment Partnership. UK Parliament, European Union Committee, 14th Report, HL 179, May 13, 113 p. www.publications.parliament.uk/pa/ld201314/ldselect/ldeucom/179/179.pdf

281. Hufbauer G.C. and J.J. Schott, 1993. NAFTA: An Assessment, Revised Edition. Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., oct., 195 p.

282. Hufbauer G.C. and J.J. Schott, 2005. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., oct., 544 p.

283. ICSID, 2012. Iberdrola Energía S.A. v. Republic of Guatemala (ICSID Case No. ARB/09/5), Award. 17 August. www.italaw.com/cases/1518

284. ICSID, 2015. Occidental petroleum Corporation, Occidental Exploration and Production Company and the Republic of Ecuador (ICSID Case No. ARB/06/11). Decision of annulment of the award. 2 nov., 136 p. www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4448.pdf

285. IIA, nd. Fraport versus Philippines. International Investment Arbitration. www.iiapp.org.

286. India, 2015. Model Text for the Indian Bilateral Investment Treaty. Avril, 29 p. https://mygov.in/group-issue/draft-indian-model-bilateral-investment-treaty-text

287. Inman P., 2015. UN calls for suspension of TTIP talks over fears of human rights abuses. The Guardian, 4 mai. www.theguardian.com/global/2015/may/04/ttip-united-nations-human-right-secret-courts-multinationals

288. INSEE, nd. Exploitations et superficie agricole utilisée dans l'Union européenne en 2010. www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=CMPTEF10204

289. Interbev, 2014. La viande dans les accords de libre-échange Union européenne – États-Unis/Canada/Mercosur - Le système américain bientôt subi par les producteurs et imposé aux consommateurs en France ? Note, interprofession bétail et viande, Paris, 20 mai, 13 p. www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/05/INTERBEV_Dossier_presse_net.pdf

290. Interbev, 2016. Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP) : Près de 50 000 emplois menacés dans la filière viande bovine française. Note, interprofession bétail et viande, Paris, 13 p. www.interbev.fr/wp-content/uploads/2016/02/TTIP-VoletEmploi101115OK.pdf

291. ISP, 2015. ACS : la divulgation d'un nouveau document lève le voile sur des négociations secrètes visant à promouvoir le « tourisme » médical, la privatisation et à accroître les frais médicaux. Internationale des services publics, Ferney-Voltaire, France, 4 fév. www.world-psi.org/fr/acs-la-divulgation-dun-nouveau-document-leve-le-voile-sur-des-negociations-secretes-visant

292. Jäcklein W., 2014. ...et dix menaces pour les peuples européens. Le Monde diplomatique, juin.

293. James D., 2015. Climate Deception: Non-binding "Targets" for Climate, but Binding Rules on Trade in Services? Theworldpost, 4 déc. http://www.huffingtonpost.com/deborah-james/climate-deception-non-bin_b_8724014.html

294. Jannin V., 2014. Le mandat de négociation TAFTA : Petit cours appliqué français/anglais de Langue de Bois administrative et juridique. Note, 14 oct., 4 p.

295. Jennar R.M., 2013a. Le projet de grand marché transatlantique. Conf., Perpignan, 11 déc., 1h 44'. www.youtube.com/watch?v=n08NAQSn4nw

296. Jennar R.M., 2013b. Le mandat UE de négociation du grand marché transatlantique UE-USA. 23 p. www.jennar.fr/?p=3143

297. Jennar R.M., 2014a. Le grand marché transatlantique, la menace sur les peuples d'Europe. Cap Bear Éditions, mars, 64 p.

298. Jennar R.M., 2014b. Cinquante États négocient en secret la libéralisation des services. Le Monde diplomatique, sept., p. 12-13. http://www.monde-diplomatique.fr/2014/09/JENNAR/50756

299. Jennar RM., 2014c. Réponse au Préfet des Hautes-Alpes. Blog Mediapart, 16 sept. http://blogs.mediapart.fr/blog/raoul-marc-jennar/160914/reponse-au-prefet-des-hautes-alpes

300. Jennar R.M. et R. Lambert, 2014. La mondialisation heureuse, mode d'emploi. Le Monde diplomatique, juin.

301. Johnston S., 1999. Entretien avec S. Johnston le 26 janvier 1999. Cité par Observatoire de l'Europe industrielle (B. Balanyá, A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit et E. Wesselius), 2000. Europe inc. – Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens. Agone éd., p. 160. http://sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf

302. Joseph S., 2011. Blame it on the WTO? A human rights critique. Oxford University Press, 330 p.

303. JOUE, 2011. Accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et la République de Corée d'autre part. J. Off. U.E., 14 mai. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2011:127:FULL&from=DA

304. Joumard R., 2007. La pollution atmosphérique entre sciences et société. In L. Charles, P. Ebner, I. Roussel & A. Weill "Evaluation et perception de l'exposition à la pollution atmosphérique", collection Primequal-Predit, la Documentation Française, p. 57-69. https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00916796/document

305. Joumard R., 2009. Le concept de gouvernance. Rapport Inrets, Bron, France, n°LTE0910, 52 p. http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00489237. Repris dans : Joumard R., 2011. La gouvernance. In Durable ?, § 3.5, Éd. Ifsttar, R284, Bron, France, p. 115-153. http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00637532/fr/

306. Joumard R., 2011. Durable ? Éd. Ifsttar, Recherches R284, Bron, France, 292 p. http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00637532/fr/

307. Kelsey J., 2014. Note sur le texte exfiltré du TISA Services Financiers. https://stoptafta.wordpress.com/2014/07/03/tisa-wikileaks-traduction-de-3eme-document-analysis-article-secret-tisa-financial-services-annex/

308. Kelsey J., 2015. Proposition de commercialisation des soins de santé dans le cadre des négociations sur l'ACS - Impact sur la santé publique. Note, Univ. Auckland, 28 janv., 5 p. https://data.awp.is/data/international/18/analysis_fr.pdf. Texte anglais : Implications of the TiSA trade in health care services proposal for public health. https://data.awp.is/data/international/18/analysis_en.pdf

309. Kelsey J. and B. Kilic, 2014. Briefing on US TISA proposal on E-commerce, Technology Transfer, Cross-border Data Flows and Net Neutrality. Report, PSI, 17 Dec., 20 p. www.world-psi.org/en/briefing-us-tisa-proposal-e-commerce-technology-transfer-cross-border-data-flows-and-net-neutrality

310. Kennedy L., 2015. The secret business plan that could spell the end for SMEs. 12 fév. www.smeinsider.com/2015/02/12/the-secret-business-plan-that-could-spell-the-end-for-smes/

311. Kesmodel D., W. Mauldin and J.D. Rockoff, 2015. Some U.S. Industries Seen as Winners in Pacific Trade Pact. Wall Street Journal, 5 oct. www.wsj.com/articles/several-u-s-industries-applaud-trans-pacific-partnership-1444078117

312. Kipping K., 2016. Das Gegenteil von Transparenz. 4 fév. www.linksfraktion.de/im-wortlaut/gegenteil-transparenz/

313. Kirkpatrick C., S. Raihan, A. Bleser, D. Prud'homme, K. Mayrand, JF. Morin, H. Pollitt, L. Hinojosa and M. Williams, 2011. A Trade SIA Relating to the Negociation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) Between the EU and Canada. Draft final report, Trade 10/B3/B06, March, 430 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147755.pdf

314. Kirkpatrick C., S. Raihan, A. Bleser, D. Prud'homme, K. Mayrand, JF. Morin, H. Pollitt, L. Hinojosa and M. Williams, 2011. Trade sustainability impact assessment (SIA) on the comprehensive economic and trade agreement (CETA) between the EU and Canada. Final report, DS Ltd and EC, June, 466 p. http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28812/

315. Kitou E. and G. Philippidis, 2010. A quantitative economic assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement. 13th Annual Conf. Global Economic Anal. Bangkok, 9-11 June. www.researchgate.net/publication/269167672_A_Quantitative_Economic_Assessment_of_a_Canada-EU_Comprehensive_Economic_Trade_Assessment

316. KMU gegen TTIP, für faire und transparente Handelsabkommen, nd. http://kmu-gegen-ttip.de/

317. KMU gegen TTIP, Transatlantische Partnerschaft sieht anders aus, nd. www.kmu-gegen-ttip.at/

318. Knaebel R., 2015. De plus en plus de patrons de PME européennes deviennent hostiles au traité de libre-échange Tafta. Basta, 10 nov. www.bastamag.net/Ces-PME-de-plus-en-plus-sceptiques-face-au-traite-transatlantique

319. Knight B., 2016. German judges slap TTIP down. Deutsche Welle, 4 fév. www.dw.com/en/german-judges-slap-ttip-down/a-19027665

320. Kommerskollegium, 2012. Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus. Report, 1 Nov., 31 p. www.kommers.se/In-English/Publications/2012/Potential-Effects-from-an-EUUS-Free-Trade-Agreement--Sweden-in-Focus/

321. Kortenkamp A., O. Martin, M. Faust, R. Evans, R. McKinlay, F. Orton and E. Rosivatz, 2011. State of the Art Assessment of Endocrine Disrupters. Report, 23 Dec., 135 p. http://ec.europa.eu/environment/chemicals/endocrine/pdf/sota_edc_final_report.pdf. Traduction française des § Recommendations et Besoins de recherche : www.alerte-medecins-pesticides.fr/wp-content/uploads/2014/01/ETAT-DE-LART-DE-LEVALUATION-DES-PERTURBATEURS-ENDOCRINIENS.pdf

322. La Libre Belgique, 24 avril 2014. www.lalibre.be/dernieres-depeches/belga/de-gucht-suspecte-de-fraude-fiscale-le-spf-finances-en-cassation-535943a13570a6e852427ec8

323. Lamant L., 2016. L'UE ne sait proposer que le libre-échange à la Tunisie. Mediapart, 14 fév. www.mediapart.fr/journal/international/140216/lue-ne-sait-proposer-que-le-libre-echange-la-tunisie

324. Lambert R., 2014. Thé, petits gâteaux et idées lumineuses au palace Shangri-La. Le Monde diplomatique, juin.
325. Lamberts P., P. Durand, E. Joly et Y. Jadot, 2015. Quand la lutte contre l'évasion fiscale se heurte aux cours arbitrales internationales du Traité transatlantique. Le Monde, 18 mars. www.lemonde.fr/idees/article/2015/03/18/quand-la-lutte-contre-l-evasion-fiscale-se-heurte-aux-cours-arbitrales-internationales-du-traite-transatlantique_4595805_3232.html
326. LANB, 2004. Final Report on Public Auto Insurance in New Brunswick. Report, Legislative Assembly of New Brunswick, Select Committee on Public Auto Insurance, Fredericton, Canada, April, 38 p. www.gnb.ca/legis/business/committees/reports/2004auto/report-e.asp
327. Lange B., 2014. S&Ds want the investor-state dispute mechanism out of the EU-US trade and investment agreement (TTIP). Jan. 21. http://www.socialistsanddemocrats.eu/newsroom/sds-want-investor-state-dispute-mechanism-out-eu-us-trade-and-investment-agreement-ttip
328. Lavezzi J., 2016. #ICS : un #ISDS Canada dry. Groupe S&D, Parlement européen, 1er mars. www.socialistsanddemocrats.eu/newsroom/ics-un-isds-canada-dry
329. Lefort JC., 2006. Rapport d'information sur la négociation des accords de partenariat économique avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Assemblée nationale, Paris, 5 juil., 344 p.http://www.assemblee-nationale.fr/12/europe/rap-info/i3251.asp
330. Le Hyaric P., 2014. Du nouveau sur le front des traités de libre-échange. 29 sept. http://patrick-le-hyaric.fr/du-nouveau-sur-le-front-des-traites-de-libre-echange/
331. Le Monde, 2009. Bœuf contre roquefort, l'UE et les Etats-Unis passent l'éponge. 6 mai. www.lemonde.fr/europe/article/2009/05/06/b-uf-contre-roquefort-l-ue-et-les-etats-unis-passent-l-eponge_1189829_3214.html
332. Le Monde, 2012. La "guerre des hormones" entre l'UE et les États-Unis est terminée. 14 mars. www.lemonde.fr/planete/article/2012/03/14/la-guerre-des-hormones-entre-l-ue-et-les-etats-unis-est-terminee_1668999_3244.html
333. Le Temps, 2015. Accord de libre échange Tunisie/UE - Les recommandations de la Société civile tunisienne. 11 oct. www.letemps.com.tn/article/93713/les-recommandations-de-la-soci%C3%A9t%C3%A9-civile-tunisienne
334. Levard L. et A. Bigot, 2014. Accords de partenariat économique et agriculture : quels enjeux pour l'Afrique ? Rapport, Coordination SUD, Paris, juin, 84 p. www.gret.org/2014/06/accords-de-partenariat-economique-et-agriculture-quels-enjeux-pour-lafrique/
335. Liebrich S., 2015. "Diese Verträge werden das Leben unserer Kinder beeinflussen". Süddeutsche Zeitung, 5 mai. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/kritik-an-freihandelsabkommen-diese-vertraege-werden-das-leben-unserer-kinder-beeinflussen-1.2465023
336. Lilliston B., 2015. New NAFTA rulings favor corporations over community values, environment. Inst. for Agric. and Trade Policy, Minneapolis, États-Unis, 7 April. hwww.iatp.org/blog/201504/new-nafta-rulings-favor-corporations-over-community-values-environment
337. Loi n° 2013-1007 du 13 novembre 2013 autorisant la ratification de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses Etats membres, d'une part, et la République de Corée, d'autre part. JORF, n°0264, 14 nov. www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000028193883.
338. Lunenborg P., 2014. Looking more closely at the WA EPA market access offer. Présentation, South Centre, Dakar, 27 Oct., 29 p. http://endacacid.org/new/images/docs/dialogues/2014/ape/presentation/2_Peter_Looking_more_closely.pdf
339. Luxembourg (Grand Duché du), 2014. La Commission s'apprête à demander des clarifications de la Cour de Justice de l'UE concernant la compétence en matière de signature et de ratification de l'accord de libre-échange UE-Singapour. 30 oct. www.europaforum.public.lu/fr/actualites/2014/10/comm-competence-signature-ale/index.html
340. MAE, 2015. Questions & réponses - Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. Min. affaires étrangères. www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/accords-de-libre-echange/le-comprehensive-economic-and/article/questions-reponses-accord
341. MAEDI, 2015. Vers un nouveau moyen de régler les différends entre États et investisseurs. Note, ministère des affaires étrangères et du développement international, mai, 17 p. www.april.org/sites/default/files/267400569-20150530-isds-Papier-Fr-Vf.pdf
342. Malmström C., 2015a. TTIP On Track. Discours, Brussels - Bruegel TTIP Workshop, 12 mars. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153214.pdf

343. Malmström C., 2015b. EU-Mexico Trade: Modernising our Relations. Speech, Brussels, 11 May. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153433.pdf

344. Martin A. 2013. Treaty Disputes Roiled by Bias Charges. Bloomberg, 10 juillet 2013. www.bloomberg.com/news/2013-07-10/treaty-disputes-roiled-by-bias-charges.html

345. Martin de la Torre V., 2016. S&Ds push through the new investment protection system in the Canada trade agreement. S&D European parliament, 29 fév. www.socialistsanddemocrats.eu/newsroom/sds-push-through-new-investment-protection-system-canada-trade-agreement

346. Masson A., 2009. Droit communautaire : Droit institutionnel et droit matériel - Théorie, exercices et éléments de méthodologie. Larcier éd., Bruxelles, 576 p.

347. Mathiolon G. et B. Charles, 2015. TAFTA versus COP 21 : Le sacrifice du développement et de l'économie durable sur l'autel de la croissance. La Tribune, 27 nov. http://acteursdeleconomie.latribune.fr/debats/opinion/2015-11-27/tafta-versus-cop-21-le-sacrifice-du-developpement-et-de-l-economie-durable-sur-l-autel-de-la-croissance.html

348. Mayer FC., 2014. Stellt das geplante Freihandelsabkommen der EU mit Kanada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) ein gemischtes Abkommen dar? Rechtsgutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Univ. Bielefeld & BMWi, Allemagne, 28 Aug., 31 p. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/ceta-gutachten-einstufung-als-gemischtes-abkommen,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf. Résumé en anglais : Is the planned free trade agreement of the EU with Canada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) a mixed agreement? Legal expertise. 2 p. www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/ceta-gutachten-einstufung-als-gemischtes-abkommen-zusammenfassung-englisch,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=fr,rwb=true.pdf

349. MEDEL - Magistrat européens pour la démocratie et les libertés, 2014. Des tribunaux, des juges et des procureurs indépendants : une exigence démocratique. 23 mai. www.medelnet.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=228:alert-day-for-independence-of-justice-in-europe&catid=45:an-independent-judiciary&Itemid=61&lang=fr

350. Menotti V., 2015. The Free Fracking Agreement - Proposed TiSA Annex on Energy Related Services. Report, Public Services International (PSI) and International Forum on Globalisation, 30 nov., 10 p. http://www.world-psi.org/en/node/8303/

351. Michalopoulos S., 2015. Le gouvernement de Syriza veut faire sombrer le TTIP. Euractiv, 3 fév. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/le-gouvernement-de-syriza-veut-faire-sombrer-ttip-311739

352. Miller C., 2014. TTIP and SMEs: a missed opportunity. 3 oct. www.euractiv.com/sections/trade-industry/ttip-and-smes-missed-opportunity-308914

353. Min. agriculture, 2014a. Les politiques agricoles à travers le monde : Canada. agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/fichepays2014-CANADA_cle02a782.pdf

354. Min. agriculture, 2014b. Les politiques agricoles à travers le monde : États-Unis. fr.ambafrance-us.org/IMG/pdf/fichepaysETATS-UNIS2014.pdf

355. Min. commerce extérieur. 2013. Europe/États-Unis : les entreprises françaises sont majoritairement favorables à un accord de partenariat transatlantique, équilibré et facteur de croissance et d'emplois. Communiqué de presse, n° 213, 25 mars.

356. Moody G., 2014. TISA Leak: EU Data Protection and Net Neutrality Threatened. Blog, ComputerworldUK. www.computerworlduk.com/blogs/open-enterprise/tisa-3591372/?olo=rss

357. Mulder F. & E. Schram, 2016. Why companies sue countries (and how they do it). OneWorld, De Groene Amsterdammer and Inter Press Service. http://longreads.oneworld.nl/en/about-isds/ et http://teamdata.oneworld.nl/projects/isds/movementmap-respondents/

358. Muller P., D. Gagliardi, C. Caliandro, N. Unlu Bohn and D. Klitou, 2014. Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery. Report, European Commission, July, 214 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf

359. Myant M. and R. O'Brien, 2015. The TTIP's impact: bringing in the missing issue. Working Paper, 2015.01, ETUI, Brussels, Jan., 41 p. www.etui.org/content/download/18925/144411/file/15+WP+2015+01+Myant+O%27Brien+TTIP+Web+version.pdf

360. Neslen A., 2015. TTIP talks: EU alleged to have given ExxonMobil access to confidential strategies. The Guardian, 26 nov. www.theguardian.com/environment/2015/nov/26/ttip-talks-eu-alleged-to-have-given-exxonmobil-access-to-confidential-papers

361. Niang A., 2013. L'accord sur la facilitation des échanges : A qui bénéficierait-il ? Passerelles, Vol. 14, n°3. www.ictsd.org/bridges-news/passerelles/news/l%E2%80%99accord-sur-la-facilitation-des-%C3%A9changes-a-qui-b%C3%A9n%C3%A9ficierait-il

362. OCDE, 1998. L'Accord multilatéral sur l'investissement - Projet de texte consolidé. 24 avril, 153 p. www1.oecd.org/daf/mai/pdf/ng/ng987r1f.pdf

363. OIRA, 2015. 2014 Report to Congress on the Benefits and Costs of Federal Regulations and Unfunded Mandates on State, Local, and Tribal Entities. Report, OMB/OIRA, Washington, 15 June, 137 p. www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/inforeg/2014_cb/2014-cost-benefit-report.pdf

364. OIT, 2014. Base de données Normlex : ratifications des conventions par pays. www.ilo.org/dyn/normlex/fr/f?p=1000:10015:0::NO:10015:P10015_DISPLAY_BY,P10015_CONVENTION_TYPE_CODE:1,U

365. OMC, 1994. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. 4 p. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/06-gatt.pdf

366. OMC, 2011. Comprendre l'OMC - Message du Directeur général de l'OMC, M. Pascal Lamy. 30 mai. www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/anrep11_chap1_f.pdf

367. OMC, 2015. Accords commerciaux régionaux. www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm

368. OMC, nd. Accord Général sur le Commerce des Services. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/26-gats_01_f.htm

369. OMC, nd. Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. 48 p. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/27-trips.pdf

370. OMC, nd. Textes juridiques de l'organisation mondiale du commerce. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/legal_f.htm

371. OMC, nd. Statistiques du commerce international 2014 - Tableaux de l'Appendice. www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its14_appendix_f.htm

372. ONU, 1966a. Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels. www.ohchr.org/FR/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx

373. ONU, 1966b. Pacte international relatif aux droits civils et politiques. www.ohchr.org/fr/professionalinterest/pages/ccpr.aspx

374. ONU, 2005. Convention de Vienne sur le droit des traités, 1969. http://legal.un.org/ilc/texts/instruments/francais/traites/1_1_1969_francais.pdf

375. ONU, nd. Glossaire des termes relatifs aux formalités se rapportant aux traités. https://treaties.un.org/pages/Overview.aspx?path=overview/glossary/page1_fr.xml#signaturesubject

376. Orange M et J. Assange, 2015. Energie et transport: malgré la COP21, Tisa dérèglemente à tout-va. Mediapart, 3 déc. www.mediapart.fr/journal/economie/031215/energie-et-transport-malgre-la-cop21-tisa-dereglemente-tout-va?

377. O'Reilly E., 2015. Draft recommendation of the European Ombudsman in the inquiry into complaint 1409/2014/JN against the European Commission. 26 March. www.ombudsman.europa.eu/cases/draftrecommendation.faces/en/59398/html.bookmark

378. Orosz M., 2015. Kaum Vorteile durch TTIP. Correctiv, 16 nov. https://correctiv.org/recherchen/ttip/blog/2015/11/16/was-ttip-ungarn-bringt-wenig/

379. OTAN (Assemblée parlementaire), 2013. Débats des parlementaires de l'AP-OTAN sur les négociations relatives à la conclusion d'un accord commercial transatlantique. Dubrovnik, Croatie, 12 oct. www.nato-pa.int/default.asp?CAT2=3292&CAT1=3109&CAT0=578&COM=3292&MOD=0&SMD=0&SSMD=0&STA=&ID=0&PAR=0&LNG=1

380. Parlement européen, 2012. Résolution du Parlement européen du 23 octobre 2012 sur les relations commerciales et économiques avec les États-Unis. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0388+0+DOC+XML+V0//FR

381. Parlement européen, 2013. Résolution du Parlement européen du 23 mai 2013 sur les négociations en vue d'un accord en matière de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0227+0+DOC+XML+V0//FR

382. Parlement européen, 2014. Responsabilité financière liée aux tribunaux de règlement des différends investisseur-État mis en place par les accords internationaux auxquels l'Union européenne est partie. Résolution législative, 16 avril. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0419+0+DOC+XML+V0//FR#BKMD-31

383. Parlement européen, 2016. Les demandes du PE pour les négociations de l'ACS : ouvrir de nouveaux marchés pour les entreprises de l'UE, mais protéger les consommateurs européens et les services publics. Note, 3 fév. www.europarl.europa.eu/news/fr/news-room/20160202BKG12403/Les-demandes-du-Parlement-pour-les-n%C3%A9gociations-de-l'ACS

384. Parti socialiste, 2015. Le PS s'oppose au traité transatlantique (TTIP). 30 mars. www.ps.be/Pagetype1/Actus/News/Le-PS-soppose-au-traite-transatlantique-%28TTIP%29.aspx

385. Partnership for New York City, 2015. Letter to the New York State Congressional delegation pressing for support of the Trade Priorities and Accountability Act of 2015. 1 May. http://pfnyc.org/wp-content/uploads/2015/05/PFNYC-Letter-Supporting-TPA.pdf

386. Patterson B., 2015. Hungary says it won't ratify CETA because of ISDS provision. Conseil des Canadiens, 11 mai. http://canadians.org/blog/hungary-says-it-wont-ratify-ceta-because-isds-provision

387. Pearson D.R., R.B. Koopman, S.L. Aranoff, , I.A. Williamson, D.A. Pinkert, 2010. U.S.-Korea Free Trade Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects. U.S. International Trade Commission, USITC Publication 3949, originally published Sept. 2007, corrected printing March 2010, 393 p. www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf

388. Pelkmans J., A. Lejour, L. Schrefler, F. Mustilli and J. Timini, 2014. The Impact of TTIP - The underlying economic model and comparisons. CEPS Special report, No. 93, oct., [TTIP Series No. 1], 76 p. www.ceps.be/publications/impact-ttip-underlying-economic-model-and-comparisons

389. Pépin N., 2014. Le Partenariat transpacifique: qui veut de cet ALÉNA+? Huffington Post, 22 mai. http://quebec.huffingtonpost.ca/un-seul-monde/partenariat-transpacifique-alena_b_5374092.html

390. Perry S., 2012. STOCKHOLM: Arbitrator and counsel: the double-hat syndrome. Global Arbitration Review, Vol. 7, Issue 2, 15 March. www.globalarbitrationreview.com/journal/article/30399/stockholm-arbitrator-counsel-double-hatsyndrome. Cité par Eberhardt et Olivet (2012).

391. Petersen T., 2013. Ökonomische Konsequenzen eines transatlantischen Freihandelsabkommens für Asien. Asia Policy Brief 2013/05, Bertelsmann Stiftung, Allemagne, oct., 8 p. https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Presse/imported/downloads/xcms_bst_dms_39003_39004_2.pdf

392. Peterson L.E., 2006. Pakistan Attorney general advices states to scrutinize investment treaties carefully. Investment Treaty News, 1 Dec. www.iisd.org/itn/wp-content/uploads/2010/10/itn_dec1_2006.pdf

393. Peterson L.E., 2008. Round-Up: Where things stand with Argentina and its many investment treaty arbitrations. Investment Arbitration Reporter, 17 déc. www.iareporter.com/articles/20090929_15

394. Peterson L.E., 2009. Droits humains et traités bilatéraux d'investissement - Le rôle du droit relatif aux droits humains dans l'arbitrage des différends entre investisseurs et États. Rapport, Droits et Démocratie, Montréal, Canada, 52 p. http://business-humanrights.org/fr/pdf-droits-humains-et-trait%C3%A9s-bilat%C3%A9raux-d%E2%80%99investissement-le-r%C3%B4le-du-droit-relatif-aux-droits-humains-dans-l%E2%80%99arbitrage-des-diff%C3%A9rends-entre-investisseurs-et-%C3%A9tats

395. Peterson L.E., 2012. Investor announces victory in intra-EU BIT arbitration with Slovakia arising out of health insurance policy changes. Investment Arbitration Reporter newsletter, Vol. 5, No. 23. www.iareporter.com/categories/20120214

396. Petri P., M. Plummer and F. Zhai, 2012. The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. Policy Analyses in International Economics 98, Peterson Inst. for Intern. Economics, Washington, DC. http://bookstore.piie.com/book-store/6642.html

397. Petri P. and M. Plummer, 2016. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. January, Working Paper 16-2, Peterson Inst. for Intern. Economics, Washington, DC. www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=2906

398. Phillips T., 2008. Argentina Versus the World Bank: Fair Play or Fixed Fight? Center for International Policy (CIP). www.cipamericas.org/archives/1434

399. Pickett K.E. & R.G. Wilkinson, 2015. Income inequality and health: A causal review. Social science & medicine, 128, p. 316-26. www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/25577953

400. Pigeaud F., 2014. La société civile africaine se rebelle contre l'accord de libre-échange UE-Afrique. Mediapart, 20 nov. www.mediapart.fr/journal/international/201114/la-societe-civile-africaine-se-rebelle-contre-laccord-de-libre-echange-ue-afrique?page_article=1

401. Pigeon M., 2014. Silence, on négocie pour vous. Le Monde diplomatique, juin.

402. Plaisier N., A. Mulder, J. Vermeulen and K. Berden, 2012. Study on "EU-US HL Group – Final Report. Report to the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, Ecorys, Rotterdam, 22 Oct., 142 p. www.ecorys.com/sites/default/files/files/EU-US%20HLWG%20Ecorys%20Final%20report.pdf

403. Poisson JF., 2016. Poisson (LR) dénonce le manque de transparence dans le dossier TAFTA. Assemblée nationale, 17 fév. www.lcp.fr/la-politique-en-video/poisson-lr-denonce-le-manque-de-transparence-dans-le-dossier-tafta

404. Porcher T. et F. Farah, 2014. TAFTA, l'accord du plus fort. Éd. Max Milo, 10 oct., 62 p.

405. Presidencia del Uruguay, 2015. Vázquez afirma su liderazgo al decidir el retiro de Uruguay de las negociaciones del TISA. Communiqué de presse, présidence de l'Uruguay, 8 sept. www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/astori-tisa-apoyo-vazquez-

406. Public Citizen, 2012. Renco Uses U.S.-Peru FTA to Evade Justice for La Oroya Pollution. Note, Public Citizen, Washington, 28 nov., 4 p. www.citizen.org/documents/renco-la-oroya-memo.pdf

407. Public Citizen, 2014a. Table of foreign investor - State cases and claims under Nafta and other U.S. "trade" deals. Public Citizen, Washington, fév., 39 p. www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf

408. Public Citizen, 2014b. Tens of Thousands of U.S. Firms Would Obtain New Powers to Launch Investor-State Attacks against European Policies via CETA and TTIP. Note, Public Citizen, Washington, 2 Dec., 7 p. www.citizen.org/documents/EU-ISDS-liability.pdf

409. Public Citizen, 2015a. Raw Deals for Small Businesses: US Small Firms Have Endured Slow and Declining Exports under "Free Trade" Deals. Note, Feb., 2 p. www.citizen.org/documents/raw-deals-for-small-businesses.pdf

410. Public Citizen, 2015b. TAFTA Corporate Empowerment Map. The 75,000 Companies that Could Attack Clean Water Safeguards, Green Energy Policies and Wall Street Reforms. www.citizen.org/TAFTA-investment-map

411. Public Citizen, 2015c. Initial Analyses - Secret TPP Text Unveiled: It's Worse than We Thought. Note, Public Citizen, Washington, nov., 17 p. www.citizen.org/documents/analysis-tpp-text-november-2015.pdf

412. Public Citizen, nd. Central America Free Trade Agreement (CAFTA). Public Citizen, Washington. www.citizen.org/Page.aspx?pid=1046

413. Quadrature du net, nd. TAFTA negociators. https://wiki.laquadrature.net/TAFTA_negotiators

414. Raza W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster et R. von Arnim, 2014. Assess TTIP: Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Final report, Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE), Vienne, 31 mars. http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf

415. Rehder L. E., 2014. T-TIP could force Germany to abolish plans for GMO labeling. US Dept Agric., GAIN report, 19 Nov. www.fas.usda.gov/data/germany-t-tip-could-force-germany-abolish-plans-gmo-labeling

416. Rémy A., 2013. L'Arbitrage International, entre confidentialité et transparence. Univ. Paris 2, mémoire de master de droit européen comparé, 54 p. http://idc.u-paris2.fr/sites/default/files/alice_remy.pdf

417. République française, 1793. Constitution du 24 juin 1793. www.conseil-constitutionnel.fr/conseil-constitutionnel/francais/la-constitution/les-constitutions-de-la-france/constitution-du-24-juin-1793.5084.html

418. Rey F., 2012. Veolia assigne l'Égypte en justice. Jeune Afrique, 11 juil.

419. Rochat S., 2014. Comment le parlement europeen en douce a anticipé Tafta. Arrêt sur image, 22 mai. www.arretsurimages.net/articles/2014-05-22/Comment-le-parlement-europeen-en-douce-a-anticipe-Tafta-id6791

420. Rockefeller D., 1999. New Rules of the Game: Looking for New Leadership. Newsweek, 1 Feb., p. 41.

421. Rollo J., P. Holmes, S. Henson, M. Mendez Parra, S. Ollerenshaw, J. Lopez Gonzalez, X. Cirera and M. Sandi, nd. Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries. Report, Univ. Sussex, UK, 438 p. http://tradesift.com/Reports/Potential%20Effects%20of%20the%20Proposed%20Transatlantic%20Trade%20and%20Investment%20Partnership%20on%20Selected%20Developing%20Countries_DFID_Final%20Report_July2013.pdf

422. ROPPA, 2014. Position du Roppa sur la signature des APE - une erreur historique en dessous de la frontière de prospérité et de partenariat des deux régions ou une remise en cause de la Cedao des peuples. Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, 6 p. http://pafo-africa.org/fr/roppa-position-on-the-signature-of-the-epa/

423. Rousseaux A., 2014. Tisa, ces négociations commerciales secrètes qui visent à accélérer privatisations et dérégulations. Basta, 25 juin. www.bastamag.net/Tisa-ces-negociations-commerciales

424. RT, 2015. Japan takes S. Korea to WTO over Fukushima food restrictions. Journal web RT, 21 mai. http://rt.com/business/260957-japan-wto-south-korea/

425. Sarmadi D., 2015. L'Allemagne craint que le TTIP ne pénalise ses saucisses grillées. Euractiv, 7 janv. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/lallemagne-craint-que-le-ttip-ne-penalise-ses-saucisses-grillees-311082

426. Sarmani D., 2016. Le TTIP menace les petites exploitations agricoles européennes. EurActiv, Bruxelles, 12 janv. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/le-ttip-menace-les-petites-exploitations-agricoles-europeennes-320870

427. Sassen S., 2014. Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, États-Unis, et Londres, May, 298 p.

428. Sarrazin J.-C., 2014. Marché transatlantique (Tafta) : les maires rappelés à l'ordre par le préfet. L'e-média 05, 19 sept. www.lemedia05.com/2014/12432/marche-transatlantique-tafta-les-maires-rappeles-a-lordre-par-le-prefet/

429. Scagliola R., 2014. Philip Morris, le géant du tabac sis à Lausanne, contre le gouvernement uruguayen. À l'encontre, 26 mai. http://alencontre.org/ameriques/amelat/uruguay/suisse-uruguay-philip-morris-le-geant-du-tabac-sis-a-lausanne-contre-le-gouvernement-uruguayen.html

430. Schüssler K. et M. Gronemeyer, 2015. Libre-échange ou libres citoyens ? Documentaire, 52'. www.arte.tv/guide/fr/055858-000/libre-echange-ou-libres-citoyens

431. Scott R.E., 2013. No Jobs from Trade Pacts. The Trans-Pacific Partnership Could Be Much Worse than the Over-Hyped Korea Deal. Economic Policy Institute, Washington, 18 July. www.epi.org/publication/trade-pacts-korus-trans-pacific-partnership/

432. Scott RE., 2014. U.S.-Korea Trade Deal Resulted in Growing Trade Deficits and Nearly 60,000 Lost Jobs. Economic Policy Institute, Washington, 14 mars. www.epi.org/blog/korea-trade-deal-resulted-growing-trade/

433. Sénat, 2014a. Loi de finances pour 2015 - Audition de M. Matthias Fekl, secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger. 12 nov. www.senat.fr/compte-rendu-commissions/20141110/eco.html

434. Sénat, 2015. Résolution européenne sur le règlement des différends entre investisseurs et États dans les projets d'accords commerciaux entre l'Union européenne, le Canada et les États-Unis. 3 fév. www.senat.fr/petite-loi-ameli/2014-2015/199.html

435. Serfati C., 2015. Le traité transatlantique : un accord controversé et dangereux pour les salariés. Chronique internationale de l'IRES, n°149, p. 61-77. www.ires-fr.org/images/files/Chronique/C149/C149-6.pdf

436. Siefken N.N., 2015. Communication personnelle. European Commission / DG TRADE/ Unit B.1 "Services", 7 mai.

437. Sinclair S., 2014. Investor-State Dispute Settlement in the TTIP and CETA. Canadian Centre for Policy Alternatives, 22 July, 20 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/investor-state-dispute-settlement-ttip-and-ceta

438. Sinclair S. et H. Mertins-Kirkwood, 2014. L'ACS contre les services publics. Rapport, Internationale des services publics, Ferney-Voltaire, France, 28 avril, 28 p. www.world-psi.org/sites/default/files/documents/research/fr_tisapaper_final_web.pdf

439. Sinclair S., 2015. NAFTA Chapter 11 Investor-State Disputes. Canadian Centre for Policy Alternatives, 15 Jan., 41 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/nafta-chapter-11-investor-state-disputes-january-1-2015

440. Singh R.H., S.P. Silva, P. Hare and KA Thompson, 2014. Monitoring the Implementation & Results of the Cariforum – EU EPA Agreement. Report, B & S Europe and Linpico, Sept., 260 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152824.pdf

441. Smith E., D. Azoulay and B. Tunkat, 2015. Lowest common denominator. How the proposed EU-US trade deal threatens to lower standards of protection from toxic pesticides. Report, Center for Intern. Environ. Law, Washnigton, USA, Geneva, Switzerland, Jan., 30 p. http://ciel.org/Publications/LCD_TTIP_Jan2015.pdf

442. Soubrouillard R., 2014. Derrière le traité transatlantique - Traité transpacifique : un partenariat "mort-né" ? Marianne, 11 déc. www.marianne.net/Traite-transpacifique-un-partenariat-mort-ne_a243172.html

443. Stanford J., 2012. Promoting Trade and Signing Free Trade Deals are NOT the Same Thing. The Progressive Economics Forum, 21 mai. www.progressive-economics.ca/2012/05/21/promoting-trade-and-signing-free-trade-deals-are-not-the-same-thing/.

444. Stiglitz J.E., 2013. La charade du libre-échange. Les Échos, 8 juil. www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-76355-la-charade-du-libre-echange-1017475.php

445. Stiglitz J., 2015. Restaurer la croissance. Conf., Assemblée nationale, 13 jan. http://gesd.free.fr/stiglitz115.pdf

446. Stiglitz J. et A. Hersh, 2015. La charade du libre-échange transpacifique. Project Syndicate, 2 oct. www.project-syndicate.org/commentary/trans-pacific-partnership-charade-by-joseph-e--stiglitz-and-adam-s--hersh-2015-10/french

447. Stoll P.T., T.P. Holterhus & H.Gött, 2015. The Planned Regulatory Cooperation between the European Union and Canada and the USA According to the CETA and TTIP Drafts. Rapport, Univ. Göttingen & AK Wien, juin, 35 p. http://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/fulltext/AC12676030/4/

448. Stop Tafta, 2014. La Commission européenne rejette la demande d'ICE contre TAFTA et CETA. Communique de presse. www.collectifstoptafta.org/l-actu/article/la-commission-europeenne-rejette

449. Streeck W., 2014. Du Temps acheté. La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique. Gallimard, 378 p.

450. Sundaram J.K., 2016. Some Real Costs of theTrans-Pacific Partnership: Lost Jobs, Lower Incomes, Rising Inequality. Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, GDAE Policy Brief, n°16-01, fév., 4 p. www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/PB16-01_TPP.pdf

451. Suppan S., 2014. Analysis of the Draft Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Chapter on Food Safety, and Animal and Plant Health Issues (Proposed by the European Commission, as of June 27, 2014). Report, Inst. for Agriculture and Trade Policy, Minneapolis, États-Unis, July 23, 10 p. www.iatp.org/files/2014_09_02_TTIP_SPS_Analysis.pdf

452. Switzerland, 2013. Trade in Services Agreement (TISA) - Submission by Switzerland: Chapter on Dispute Settlement Procedures. Meeting of 29 April 2013. 12 April, 9 p. http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=fr

453. Századvég Gazdaságkutató, 2014. A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP) társadalmi és gazdasági hatásairól. Rapport, 16 déc., 68 p. www.documentcloud.org/documents/2514208-ttip-szazadveg-komplett.html

454. Taubira C., 2012. Rapport autorisant la ratification de l'accord de partenariat économique entre la Communauté européenne et ses États membres, d'une part, et les États du CARIFORUM, d'autre part. Assemblée nationale, Paris, 28 fév. www.assemblee-nationale.fr/13/rapports/r4419.asp

455. TBC, 2014. Meeting with Executive Director of the Canada Europe Roundtable for Business. Transatlantic Business Council, 31 Oct. www.transatlanticbusiness.org/events/meeting-with-executive-director-of-the-canada-europe-roundtable-for-business/

456. TBC, 2015. TABC Meeting with Trade Counsellor of the Canadian Mission to the EU. Transatlantic Business Council, 20 April. www.transatlanticbusiness.org/events/tabc-meeting-with-trade-counsellor-of-the-canadian-mission-to-the-eu/

457. Terre de Vins, 2014. L'Europe du vin contre le libre-échange « made in USA ». 29 mars. www.terredevins.com/actualites/leurope-du-vin-le-libre-echange-made-usa/

458. Thibeault D., 2014. Le libre-échange entre le Canada et l'Europe pourrait faire grimper le prix des médicaments. 28 sept. http://quebec.huffingtonpost.ca/2014/09/28/le-libre-echange-pourrait-faire-grimper-le-prixdesmedicaments_n_5896626.html

459. Toubeau C. & L. Ankersmit, 2016. Cycle de vie des traités de libre-échange de l'UE. Note, Transport & Environment et ClientEarth, Londres, 14 p. www.solidaires.org/Cycle-de-vie-des-traites-de-libreechange-de-l-UE

460. Tougha H., 2016. Il TTIP "Sa di Totalitarismo", Parlamentare Tedesca Vede i Testi. Vocidal'estero, 8 fév. Version française : « Le TAFTA ? Comme une odeur de totalitarisme », selon une députée allemande qui a lu le texte. Il Fatto Quotidiano. http://ilfattoquotidiano.fr/le-tafta-comme-une-odeur-de-totalitarisme-selon-une-deputee-allemande-qui-a-lu-le-texte/#more-4245

461. Trans-Pacific Partnership Agreement, 2016. Texte du traité en anglais, français et espagnol. 2 fév. www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaty-making-process/trans-pacific-partnership-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/

462. Transport & Environment, 2015. Environmental Goods Agreement. Note et annexes, 16 sept., 80 p. www.transportenvironment.org/publications/briefing-environmental-goods-agreement

463. Trasande L., R. T. Zoeller, U. Hass, A. Kortenkamp, P. Grandjean, J. Peterson Myers, J. DiGangi, M. Bellanger, R. Hauser, J. Legler, N. E. Skakkebaek and J J. Heinde, 2015. Estimating Burden and Disease Costs of Exposure to Endocrine-Disrupting Chemicals in the European Union. J. Clinical Endocrinology and Metabolism, 5 March. http://dx.doi.org/10.1210/jc.2014-4324

464. La Tribune, 2015. TTIP : les négociations "n'avancent pas" (Matthias Fekl). La Tribune, 12 mai. www.latribune.fr/economie/international/ttip-les-negociations-n-avancent-pas-matthias-fekl-475461.html

465. Trouvé A. et M. Combes, 2014. TAFTA : Les investissements étrangers n'assurent pas le développement. Le Monde, 23 mai. www.lemonde.fr/idees/article/2014/05/23/tafta-les-investissements-etrangers-n-assurent-pas-le-developpement_4424338_3232.html

466. Turpel J., 2014. Question parlementaire urgente concernant l'accord de libre-échange UE-Canada CETA. déi Lénk, Luxembourg, 21 août. www.dei-lenk.lu/question-parlementaire-urgente-concernant-laccord-de-libre-echange-ue-canada-ceta/

467. Tyszler J., 2015. Panorama des accords de libre-échange de l'Union européenne. Libre-échange.info, 7 sept. www.libre-echange.info/veille/article/panorama-des-accords-de-libre-echange-de-l-union-europeenne

468. UCM, 2015. Un traité transatlantique dangereux. 27 mai. www.ucm.be/index.php/Actualites/Un-traite-transatlantique-dangereux

469. UK Parliament, 2015. Accession of Ecuador to the EU Trade Agreement with Colombia and Peru. 18 mars. www.publications.parliament.uk/pa/cm201415/cmselect/cmeuleg/219-xxxvi/21924.htm

470. UNCTAD, 2013a. Recent developments in investor-state dispute settlements (ISDS). United Nations Conference on Trade and Development / Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, IIA issue note, n°1, New-York, May, 36 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf

471. UNCTAD, 2013b. Towards a new generation of international investment policies: UNCTAD's fresh approach to multilateral investment policy-making. United Nations Conference on Trade and Development / Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, IIA issue note, n°5, New-York, July, 12 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d6_en.pdf

472. UNCTAD, 2015a. Investor-state dispute settlements: review of development in 2014. IIA issue note, n°2, New-York, May, 32 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2_en.pdf

473. UNCTAD, 2015b. World Investment Report 2015, reforming international investment governance. United Nations, 253 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

474. UNCTAD, 2015c. Investment Policy Monitor. n°14, oct., 20 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d14_en.pdf

475. UNCTAD, nd. International Investment Agreements Navigator. http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/223

476. UNESCO, 1982. Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles. Conférence mondiale sur les politiques culturelles, Mexico, 26 juillet - 6 août 1982. http://portal.unesco.org/culture/fr/files/12762/11295422481mexico_fr.pdf/mexico_fr.pdf

477. UNESCO, 2005. Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles. http://www.unesco.org/new/fr/culture/themes/cultural-diversity/cultural-expressions/the-convention/convention-text/

478. Union européenne, 2001. L'UE approuve le programme 'Tout sauf les armes'. 26 fév. http://eu-un.europa.eu/articles/fr/article_9_fr.htm

479. Union européenne, 2014a. Relations politique et économique Union Européenne-Maroc. Délégation de l'Union européenne au Royaume du Maroc. www.eeas.europa.eu/delegations/morocco/eu_morocco/political_relations/index_fr.htm (consulté le 13 oct. 2014)

480. Union européenne, 2014b. Action extérieure, Moldavie. http://eeas.europa.eu/moldova/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)

481. Union européenne, 2014c. Action extérieure, Géorgie. http://eeas.europa.eu/georgia/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)

482. Union européenne, 2014d. Action extérieure, Ukraine. http://eeas.europa.eu/ukraine/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)

483. Union européenne, 2015. L'accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) entre l'UE et la Tunisie en 10 questions. UE - Délégation auprès de la Tunisie, oct., 5 p. http://eeas.europa.eu/delegations/tunisia/documents/trade/questions_reponses_aleca_oct2015_fr.pdf

484. Urata M. and S. Finke, 2015. ITF road transport section's assessment of the TISA Annex on road freight transport and related logistic services. Fédération internationale des salariés du transports, Londres, 3 déc., 3 p. https://wikileaks.org/tisa/Analysis-TiSA-Annex-on-Road-Freight-and-Logistics-Services.pdf

485. U.S. Chamber of Commerce and BusinessEurope, 2012. Regulatory Cooperation in the EU-US Economic Agreement. Oct., 6 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/jobs-growth/files/consultation/regulation/9-business-europe-us-chamber_en.pdf

486. USDA, 2012. Cattle: Background. United States Department of Agriculture, Washington, 26 mai. www.ers.usda.gov/topics/animal-products/cattle-beef/background.aspx

487. Van Harten G., 2015. A parade of reforms: the European Commission's latest proposal for ISDS. Social Science Research Network, 5 May, 15 p. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2603077

488. Varoufakis Y., 2015. Que voulons-nous faire de l'Europe ? Ballast. www.revue-ballast.fr/yanis-varoufakis/

489. Vaudano M., 2014a. L'Europe et le Canada disent « oui » à la justice privée. Le Monde, 16 août. www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2014/08/16/l-europe-et-le-canada-disent-oui-a-la-justice-privee_4472299_4355770.html

490. Via Campesina, 2013. Vive l'Agriculture Familiale ! Non aux accords de libre échanges ! 10 déc. http://viacampesina.org/fr/index.php/les-grands-ths-mainmenu-27/agriculture-paysanne-durable-mainmenu-42/889-vive-l-agriculture-familiale-non-aux-accords-de-libre-echanges

491. Viale F. et M. Lagaillarde, 2015. Traité transatlantique : un système d'arbitrage toujours aussi « anti-démocratique ». Le Monde, 22 oct. www.lemonde.fr/idees/article/2015/10/22/traite-transatlantique-un-systeme-d-arbitrage-toujours-aussi-anti-democratique_4795136_3232.html?xtmc=syndicat_de_la_magistrature&xtcr=1

492. Vigna A., 2008. Le jour où le Mexique fut privé de tortillas. Le Monde Diplomatique, mars.

493. Vincenti D., 2014. US Ambassador: Beyond Growth, TTIP Must Happen for Geostrategic Reasons. Euractiv, July 16. www.euractiv.com/sections/trade-industry/us-ambassador-eu-anthony-l-gardner-beyond-growth-ttip-must-happen

494. Vis-Dunbar D., 2009. Le Traité de Lisbonne : conséquences pour les Accords internationaux d'investissement de l'Europe. Éclairage sur les Négociations, vol. 8, n°9, 19 nov., ICTSD, Genève. www.ictsd.org/bridges-news/eclairage-sur-les-n%C3%A9gociations/news/le-trait%C3%A9-de-lisbonne-cons%C3%A9quences-pour-les-accords

495. von Daniels J., 2015. Empörung von CDU bis LINKE über TTIP-Geheimhaltung. Bundestag wird von Informationen über die Verhandlungen mit den USA ausgeschlossen. Correctiv, 14 août. https://correctiv.org/recherchen/ttip/blog/2015/08/14/empoerung-von-cdu-bis-linke-ueber-ttip-geheimhaltung/

496. Waeger P., Calderon E., Arce R., Kunicina N., Joumard R., Nicolas J.P., Tennøy A., Ramjerdi F., Ruzicka M., Arapis G., Mancebo Quintana S. and Ortega Pérez E., 2010. Methods for a joint consideration of indicators. In Joumard R. and Gudmundsson H. (eds), Indicators of environmental sustainability in transport: an interdisciplinary approach to methods. INRETS report, Recherches R282, Bron, France, chap. 6, p. 191-271. http://cost356.inrets.fr/pub/reference/reports/IndicatorsESTMay2010.pdf and http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00492823/fr/

497. Wayne L., K. Carr, M. Walker Guevara, M. Cabra and M. Hudson, 2014. Leaked Documents Expose Global Companies' Secret Tax Deals in Luxembourg. ICIJ, 5 Nov. www.icij.org/project/luxembourg-leaks/leaked-documents-expose-global-companies-secret-tax-deals-luxembourg

498. Wallach L.M., 2012. "Fair and Equitable Treatment" and Investors' Reasonable Expectations: Rulings in U.S. FTAs & BITs Demonstrate FET Definition Must be Narrowed. Note, PublicCitizen, Washington, 7 p. http://www.citizen.org/documents/MST-Memo.pdf

499. Wallach L.M., 2013. Le traité transatlantique, un typhon qui menace les Européens. Le Monde Diplomatique, nov., p. 4-5. www.monde-diplomatique.fr/2013/11/WALLACH/4980

500. Wallach L.M., 2014. Dix menaces pour le peuple américain... Le Monde diplomatique, juin. www.monde-diplomatique.fr/2014/06/WALLACH/50483

501. Wallach L.M., 2015. Mirages du libre-échange. Le Monde Diplomatique, juin. www.monde-diplomatique.fr/2015/06/WALLACH/53062

502. Wessel A., 2016. EU commission goes into denial mode regarding effect ISDS on software patents. FFII, 1er mars. https://blog.ffii.org/eu-commission-goes-into-denial-mode-regarding-effect-isds-on-software-patents/

503. Weyl P., 2016. Perturbateurs endocriniens : la Commission doit s'incliner. France TV Info, 8 fév. http://geopolis.francetvinfo.fr/perturbateurs-endocriniens-la-commission-doit-s-incliner-95933

504. Whal P., 2015. Le commencement de la fin de l'hégémonie transatlantique - Sommet des BRICS et de la Shanghai Cooperation Organization. Les Possibles, n°7, 4 août. https://france.attac.org/nos-publications/les-possibles/numero-7-ete-2015/debats/article/le-commencement-de-la-fin-de-l-hegemonie-transatlantique?pk_campaign=Infolettre-342&pk_kwd=le-commencement-de-la-fin-de-l

505. White House (The), 2010. The U.S.-South Korea Free Trade Agreement: More American Jobs, Faster Economic Recovery through Exports. Fact sheet, 3 p. www.whitehouse.gov/sites/default/files/fact_sheet_overview_us_korea_free_trade_agreement.pdf

506. WikiLeaks, 2013a. Secret TPP treaty: Advanced Intellectual Property chapter for all 12 nations with negotiating positions. WikiLeaks release, 13 Nov. https://wikileaks.org/tpp/

507. WikiLeaks, 2013b. Secret Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) - Environment Consolidated Text. www.wikileaks.org/tpp-enviro/

508. WikiLeaks, 2014a. Secret Trade in Services Agreement (TISA) - Financial Services Annex. 19 June. https://wikileaks.org/tisa-financial/

509. WikiLeaks, 2014b. Version à jour de l'accord commercial trans-pacifique (TPP) - Chapitre PI (seconde publication). www.wikileaks.org/tpp-ip2/pressrelease/index.fr.html

510. WikiLeaks, 2015. Trade in Services Agreement. https://wikileaks.org/tisa/

511. wikipedia, nd. Justice. http://fr.wikipedia.org/wiki/Justice (consulté le 2 nov. 2014)

512. Wilbur V. and P. Eichbrecht, 2008. Transatlantic Trade, the Automotive Sector: The Role of Regulation in a Global Industry, Where We Have Been and Where We Need to Go, How Far Can EU-US Cooperation Go Toward Achieving Regulatory Harmonization. German Marshall Fund Academic Policy Research Conf., Ann Arbor, États-Unis, May 8, p. 14. (cité par 81)

513. Workman G., 2014. The Transatlantic Trade and Investment Partnership - Big Opportunities for Small Business. Report, Atlantic Council, Washington, 21 p. www.atlanticcouncil.org/publications/reports/ttip-sme-report

514. World Bank, nd. Imports of goods and services (% of GDP). http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS/countries/1W?display=graph

515. Zahniser S., S. Angadjivand, T. Hertz, L. Kuberka and A. Santos, 2015. NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and Its Impact on Agriculture. Report, Economic Research Service, US Dept Agric., WRS-15-01, Washington, Feb., 91 p. www.ers.usda.gov/media/1764579/wrs-15-01.pdf

516. ZLEA, 2003. Zone de libre-échange des Amériques - 3e avant-projet d'accord. 21 nov. www.ftaa-alca.org/FTAADraft03/Index_f.asp