

Accord global de commerce et d'investissement ou accord de partenariat transatlantique (APT)

Dominique FLECHER AR 19/IHEDN 02/01/2015

Le 13 février 2013 était ouvert officiellement le chantier de l'accord transatlantique par une déclaration du président des États-Unis, du président de la commission et du président du conseil européen. L'année 2015 doit être celle de la signature de cet accord. Ce traité, intitulé en français **accord global de commerce et d'investissement ou accord de partenariat transatlantique** (APT) de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique, est élaboré en secret très partiellement levé par la commission européenne sous la pression de l'opinion publique. La même négociation est engagée par les américains dans le cadre du partenariat transpacifique avec onze pays du pacifique, notamment le Vietnam, l'Australie, la Malaisie, le Pérou, le Canada et le Mexique (déjà liés par l'accord de libre-échange nord américain) ; le Japon a rejoint ce groupe. Ce volet économique complétant le volet militaire « Il s'agit d'un plan global visant à intensifier l'engagement, l'influence et l'impact des États-Unis sur les questions économiques, diplomatiques, idéologiques et stratégiques dans la région (Arvind Gupta, ex-directeur de l'Institut des études et analyses sur la défense de New Delhi).

LA GENÈSE :

La création d'un empire euro-américain est un objectif formulé de longue date. Dès 1939 elle fut évoquée sous la menace de l'invasion allemande. La perfusion de l'Europe par le plan Marshall après la seconde guerre mondiale relevait de cet esprit. La lutte contre l'URSS dans le contexte de guerre froide nourrissait également un tel projet.

Le projet de grand marché américano-européen est porté depuis de longues années par le Dialogue économique transatlantique (Trans Atlantic Business Dialogue, TABD), un lobby mieux connu aujourd'hui sous l'appellation de Trans Atlantic Business Council (TABC). Créé en 1995 sous le patronage de la Commission européenne et du ministère du commerce américain, ce rassemblement de riches entrepreneurs milite pour un « dialogue » entre les élites économiques des deux continents, l'administration de Washington et les commissaires de Bruxelles. **Le TABC est un forum permanent** qui permet ainsi aux multinationales de coordonner leurs stratégies planétaires de libéralisation totale des économies. En 2007 un nouveau partenariat économique transatlantique est signé avec pour objectif d'abolir « les obstacles bureaucratiques ». Dans la foulée est créé un **Conseil Économique Transatlantique**, organe paritaire dont aucun membre n'est élu, dont les débats sont tenus secrets, et qui **œuvre avec quelques autres instances dûment inspirées par les lobbyistes des multinationales à la formalisation des textes et des projets portant la libéralisation des économies.**

Le projet communautaire européen a constitué, dès l'origine, un relais de ce projet atlantique. A coup de directives et de règlements, l'appareil de Bruxelles s'emploie à façonner le marché intérieur libre et « non faussé », doublé de la renonciation des États à leurs attributs de souveraineté.

Après la chute du Mur le traité de Maastricht de 1992 qui portait l'euro, programmait le transfert du privilège monétaire à la « nomenklatura » européenne et sonnait le glas des politiques nationales des changes. Toutefois l'Europe confisquait les attributs nationaux de souveraineté non pour les mettre au service du développement économique européen mais en annihilant les capacités mobilisatrices. Une « souveraineté en creux » en quelque sorte destinée à laisser jouer librement le marché. Il est clair désormais qu'il ne s'agit pas de créer les États-Unis d'Europe en mesure de discuter avec les États-Unis d'Amérique.

LE CONTEXTE ACTUEL

Aujourd'hui, La zone Euro est la zone malade du monde. Elle frise-la déflation, que la banque centrale européenne tente de conjurer, en faisant tourner la planche à billets, prenant ainsi le risque de préparer la prochaine crise systémique.

Les peuples se rendent à l'évidence : la promesse de prospérité et de croissance formulées depuis 60 ans n'a pas été tenue. Évidemment la crise importée des États-Unis est évoquée pour en justifier. Mais l'interdiction faite aux États d'emprunter auprès de leur banque centrale - donc à des taux très bas - par les articles 104 paragraphe 1 du traité de Maastricht et 123 du [Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne](#) TFUE (mais déjà en 1973, en France, par une loi dite Rothschild, l'État s'était vu limiter l'accès à la Banque de France), et le surendettement des États en résultant ne place pas l'Union Européenne en posture de défendre efficacement les intérêts « européens ».

Pour faire court, il n'est pas douteux que les négociations s'engagent dans les conditions les plus défavorables pour l'Europe. Les dirigeants européens (président de la commission, de la banque centrale européenne et mais aussi les dirigeants allemands) savent que les « équilibres » atteints actuellement, c'est-à-dire le niveau des taux d'intérêt acceptable pour les États endettés, ne tiennent à pas grand chose. Ils redoutent que le régime de la monnaie unique ne conduise à une situation de crise systémique qu'ils ne pourraient plus contrôler directement ou par l'intermédiaire des gouvernements nationaux. On ne doit pas non plus négliger l'influence du gouvernement allemand sur ce projet où les grands groupes allemands ont tout à gagner en termes de suprématie politique et économique dans le contexte européen.

A cela il convient d'ajouter le mécontentement de l'opinion publique en Europe au spectacle de ce qui est infligé aux grecs, aux chypriotes, aux portugais, aux espagnols, au vu de la montée de la pauvreté (120 millions d'européens d'après les statistiques de la Croix-rouge), et des politiques à l'aveugle menées par les gouvernements entre le fanal des 3% et celui du taux d'endettement.

Dans ce contexte, la négociation engagée ressemble plutôt à une **fuite en avant. En l'état du droit, en effet, le marché unique entre U.E et E.-U. pourra être institué en n'impliquant que le seul parlement européen à l'exclusion des instances nationales élues.**

LES ENJEUX :

Les Américains ont bien intérêt à cet accord : M. Obama en rendait compte en invoquant le besoin d'une politique de relance économique, de réduction du chômage, de développement de l'industrie et de nouveaux débouchés. Ce traité transatlantique, conçu comme un véritable marché intérieur des E.-U., leur permet également de constituer un pré carré potentiellement soustrait à l'influence économique de la Chine.

Le traité transatlantique s'inscrit également dans **la stratégie planétaire d'isolement des pays émergents dont la Chine.** Il a pour pendant le traité de libre-échange le **Trans Pacific Partnership** qui inclut les pays riverains du pacifique, dont le Japon et la Corée du sud, mais exclut la Chine. C'est que, dans cette zone, la Chine propose également un projet de partenariat économique régional intégral avec les 10 pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est : Birmanie, Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam auxquelles ajoutent le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Inde et la Corée du Sud soit la moitié de la population mondiale et le tiers du commerce.

En réalité tout se passe comme si le pouvoir attractif des États-Unis, historiquement comparé à une romanité vers laquelle convergent spontanément capitaux et marchandises, s'affaiblissait, impliquant de la part de cet empire une action volontariste pour maintenir son

influence économique et politique en voie d'effritement. **Il ne s'agit pas seulement d'isoler la Chine et de soustraire l'Europe occidentale de la tentation d'un accord avec la Russie, il s'agit également de mettre en place des accords intercontinentaux, dont les États-Unis seront le dénominateur commun, et destinés à se substituer à l'organisation mondiale du commerce dont la capacité à poursuivre la libéralisation est paralysée par les résistances des pays émergents.**

Du côté européen, les déclarations de M. Barroso, de son successeur M. Junker et des autres dirigeants, relatives à l'intérêt pour les pays européens de conclure, demeurent très vagues, en dehors des formules convenues, sur les bienfaits à attendre de cet accord en matière de croissance et d'emploi. Un rapport fréquemment cité, issu du Centre européen d'économie politique internationale (European Centre for International Political Economy, Ecipe), affirme que l'APT délivrera à la population du marché transatlantique un surcroît de richesse de 3 centimes par tête et par jour... à partir de 2029. Il est vrai que la croissance obtenue est au mieux anémique (en Allemagne elle est de l'ordre de 1,5 % en moyenne depuis l'instauration de l'euro) par opposition à des pays demeurés hors zone euro, tels que la Suède ou le Danemark (3% en moyenne). Cela explique que les dirigeants européens soient peu exigeants sur les effets de croissance attendu d'un tel traité. On parle d'une croissance supplémentaire de 0,5% ...

Toutefois il n'est pas inutile de rappeler que l'aventurisme financier américain, à l'origine de la crise du marché hypothécaire, a coûté au moins 15% du PIB de la France, c'est à dire autour de 300 milliards d'euros de dettes supplémentaires, sans même parler des autres aspects économiques du sinistre financier. On peut légitimement s'interroger sur la vertu sécurisante du parapluie financier américain (cf. Jean-Luc Greau, *la grande récession*, p. 147).

En dépit de son optimisme, la même étude de l'ECIPE évalue à 0,06 % seulement la hausse du produit intérieur brut (PIB) en Europe et aux États-Unis à la suite de l'entrée en vigueur de l'APT. Une élévation aussi infinitésimale serait d'ailleurs imperceptible et de plus **la croissance est postulée du seul fait de la mise en place du libre-échange**, ce qui n'est nullement assuré. Les études sur l'APT, généralement financées par des institutions favorables au libre-échange ou par des organisations patronales, font l'impasse sur ses conséquences sociales. Le bilan coût-avantage n'a pas été fait du côté européen dans des conditions objectives. Les É-U attendaient de l'ALENA (accord de libre-échange Nord américain avec le Canada et le Mexique) 20 millions d'emplois supplémentaires ; ils en ont perdu 1 million !

L'Allemagne a intérêt à court terme à un tel accord puisque sur l'excédent commercial européen de 87 milliards d'euros en 2012, plus de la moitié sont représentées par les exportations allemandes et que son commerce est excédentaire depuis 6 ans. C'est à Berlin, le 1^{er} février 2013, que le coup d'envoi a été donné, court-circuitant la Commission et s'opposant à la position plus réservée de la France. En revanche les échanges franco-américains connaissent un déficit constant depuis 2007 au détriment de la France (presque 7 milliards d'euros en 2012). La France a donc tout à perdre dans ce marché à court, moyen et long terme dans la mesure où sa production est en concurrence directe avec celle des É.-U. contrairement à l'Allemagne qui a joué sur la complémentarité.

Pour comprendre les enjeux il convient également de considérer le positionnement de l'euro actuellement. Celui-ci est en mauvaise posture, connaissant de facto des démembrements (euro allemand et euro grec ne sont pas équivalents). Si l'Euro subsiste, c'est, selon certains économistes -notamment Jean Luc Gréau déjà cité-, en raison des actions de soutien menées par les États-Unis et la Chine qui jouent tous deux sur sa surévaluation pour s'assurer de leur compétitivité. En effet la parité de l'euro n'est pas décidée par la banque centrale ou les instances politiques, comme en

Chine, mais par des traders américains et anglais pour qui l'euro est représentatif de la seule économie allemande. On peut même soutenir que l'une comme l'autre puissance verraient dans la régression de l'Union Européenne, pour les É.-U. l'aboutissement d'un processus entamé depuis 1914, et pour la Chine celui d'une stratégie. Toutefois la présence de l'euro sur les marchés financiers et la part prise par l'Allemagne leur font craindre qu'un effondrement de l'Union Européenne n'induisse des remous qu'eux-mêmes ne seraient pas en mesure de contrôler même si le FMI assurait les perfusions nécessaires. **Dans cette optique, le traité transatlantique apparaît comme une stratégie des États-Unis pour s'assurer de l'arrière-cour, mettant à profit la perte de crédibilité du système de gouvernance européenne pour imposer leurs vues.**

Ce traité présente pour l'appareil bruxellois un avantage politique certain, en dehors des aspects idéologiques, en ce qu'il organise, ainsi que nous le verrons plus loin, un système d'émission des normes concernant notamment l'environnement, le commerce et l'investissement, éloigné du contrôle des autorités élues des nations européennes.

Le rapport de forces, on l'a dit, n'est donc pas favorable à l'Europe. En raison même de sa conception mercantiliste l'U.E. ne se positionne pas comme une puissance économique ou politique, alors même qu'elle a capté des États nationaux des éléments de souveraineté. La plupart des États qui la composent continuent de compter sur les É.-U. pour assurer la sécurité de la zone, compromettant toute perspective d'Europe de la défense. On n'a pas voulu de rééquilibrage du rapport de forces entre les É.-U. et l'Union Européenne. Même affaiblis par les expéditions malheureuses en Irak et en Afghanistan, les É.-U. demeurent la première puissance militaire mondiale. Diplomatiquement les É.-U. pèsent sur le monde, tandis que l'Union Européenne semble être la caisse de résonance. Le gouvernement des É.-U. a une politique économique, travaille avec la Réserve fédérale et demeure empirique, ne se laissant pas aveugler - si nécessaire - par le dogme libéral. En face, une économie européenne anémique, administrée en sous-main par les banquiers, et une banque centrale, crispée sur le front virtuel de l'inflation, et cependant capable au bout du compte, dans la panique, et en violation des traités, d'acheter les dettes des États en difficulté et des créances pourries en contrepartie de création de monnaies risquant à nouveau une crise systémique, le tout pour éviter que la sortie d'un État du système euro ne constitue un précédent politique. Enfin l'exploitation du gaz de schiste va rendre les É.-U. exportateurs nets de ressources énergétiques. Ils regardent l'Union Européenne déficitaire en la matière comme un débouché naturel dont l'accès doit être, le cas échéant, facilité.

Les É.-U. se posent donc comme le pivot du système commercial mondial, se substituant en quelque sorte à l'OMC. Le gouvernement des É.-U. s'inscrit dans une perspective planétaire, où la part des pays occidentaux dans l'économie mondiale passera de 56% à 25% à l'horizon très rapproché de 2030. Les alliances ainsi tissées visent manifestement **à créer une résilience occidentale mais les É.-U. entendent également demeurer sans partage aux commandes de ce nouvel empire .**

2- LA NEGOCIATION 05/01/2015

Le traité est négocié entre les É.-U. et les délégués de la Commission européenne sans que les représentations nationales élues soient associées.

Le champ de la négociation du côté européen a été défini par la Commission européennes :

En vue de la définition des termes du mandat et de l'engagement de la procédure, la Commission a organisé 130 consultations informelles auprès de la société civile. Ce peuple pertinent est composé dans une proportion de 93% de représentants des multinationales, 11 % de représentants des ONG et des syndicats. On constate que les élus nationaux n'ont pas été consultés en tant que tels. Après les élections européennes de 2014, qui ont révélé la montée des extrémismes et du mécontentement sur la gouvernance européenne, la commission fait preuve, selon la formule de M. Arthuis (député européen président de la commission des budgets du parlement européen), d'un « cynisme explicitement hostile au pouvoir des électeurs côtoyant un angélisme stupéfiant dans les négociations commerciales ».

Peut-on espérer, au moins, que le contenu des négociations faisant l'objet d'un accord entre les É.-U. et la Commission européenne soit soumis à posteriori aux parlements nationaux, lesquels pourraient ainsi refuser les stipulations par trop défavorables aux intérêts nationaux ?

Cette question fait l'objet de discussions franco-françaises : Mme Guigou évoque, pour calmer le jeu et les parlementaires remontés, une nature « mixte » du traité qui serait, selon elle, non seulement commercial mais également politique, justifiant l'intervention des parlements nationaux.

- Pourtant, la pratique gouvernementale ne vérifie pas cette analyse, puisque l'interlocuteur en la matière est exclusivement Mme Bricq, alors ministre du commerce extérieur. Pour sa part, la Commission européenne estime que cet accord ne concerne que des questions économiques et n'appelle pas l'intervention des instances nationales élues. Est ainsi clairement indiquée **l'intention de se passer d'une intervention des parlements nationaux.**

Cette prise de position est rendue juridiquement possible par les **stipulations du traité de Lisbonne**, ratifié en France par voie parlementaire, qui ont repris la clause attributive de personnalité morale à l'Union européenne, déjà inscrite dans projet de traité constitutionnel rejeté par référendum en 2005. Pour le vérifier, il suffit de se reporter au paragraphe 24 des « déclarations annexées à l'acte final de la conférence intergouvernementales qui a adopté le traité de Lisbonne signé le 13 décembre 2007 ». Cette personnalité juridique est attribuée à l'UE pour les questions sur lesquelles elle dispose d'une compétence exclusive, énumérées à l'article 3 du TFUE «

a) l'union douanière;

b) l'établissement des règles de concurrence nécessaires au fonctionnement du marché intérieur ...

e) la politique commerciale commune.

2. L'Union dispose également d'une compétence exclusive pour la conclusion d'un accord international lorsque cette conclusion est prévue dans un acte législatif de l'Union, ou est nécessaire pour lui permettre d'exercer sa compétence interne, ou dans la mesure où elle est susceptible d'affecter des règles communes ou d'en altérer la portée. »

Ainsi la capacité juridique a été reconnue pour lui permettre d'agir librement dans des domaines très largement définis d'agir et de négocier en son nom propre distinct sans en référer aux États. Elle est devenue une institution dont l'existence échappe à ceux qui l'ont créée (tout comme la banque centrale européenne et la banque européenne d'investissement, dotées l'une et l'autre de la personnalité juridique). Le traité prévoit ainsi les moyens de l'émancipation de l'UE

par rapport aux Nations tout en les légitimant par un problématique intérêt général évoqué dans l'article 9D du TUE rajouté à Lisbonne « la Commission promeut l'intérêt général de l'Union et prend les initiatives appropriées à cette fin ».

Conformément à la logique juridique indiquée, ce **traité ne devrait être ratifié que par le Parlement européen. On doit observer, cependant, que le parlement européen ne donne qu'un avis consultatif** sur les questions dites sensibles que sont la fiscalité, la politique industrielle, la politique agricole précisément concernées par l'APT.

De fait et de droit, l'U.E. est donc en capacité de négocier en son nom propre et non au nom des nations qui la composent. Il s'agit donc d'un traité entre l'UE et les É.-U. qui s'imposera aux composantes des deux ensembles, la question en suspens étant de savoir si cette organisation quasi fédérale du côté européen est de nature à rétablir un certain équilibre entre les parties.

Mais sans doute la légitimité problématique évoquée plus haut et l'opportunité politique a-t-elle inspiré aux commissaires européens la précaution de prévoir un mandat qui lui serait spécialement donné par les gouvernements pour négocier en leur nom sur les questions définies. C'est ce qui fut fait.

Des critiques sont adressées aux négociateurs européens quant à la confidentialité excessive des négociations.

Il serait cependant injuste d'imputer aux seuls traités européens le défaut de transparence et de démocratie. En France, Nicole Bricq, alors ministre du commerce extérieur, a été chargée de donner le consentement de la France à l'issue d'un conseil des ministres sur un mandat dont le contenu n'avait pas été préalablement porté à la connaissance du public. La circonstance que Mme Bricq ait dit son intention *ex post* d'informer des étapes de la négociation un comité de suivi réunissant parlementaires, entreprises et experts, n'est pas vraiment de nature à modifier le regard qu'on peut porter sur les procédures nationales. Fleur Pellerin qui lui a succédé a repris cette idée sous la forme d'un comité stratégique comprenant également des élus nationaux.

Certes, une **résolution de l'Assemblée Nationale** a pu être votée le 22 Mai 2014 pour demander sur une proposition de résolution socialiste, selon la formule à la mode, plus de transparence. Il s'agissait surtout de contrer une proposition de résolution tendant à la suspension des négociations (soutenue par les Chevènementistes du MRC, N. Dupont-Aignan, Front de Gauche, Front National et certains UMP). Elle demande, en outre, la restriction du champ du mandat donnée par le gouvernement à la Commission (mécanisme d'arbitrage, maintien des réglementations prudentielles en matière agricole et sanitaire, protection des préférences collectives). Sans valeur obligatoire, cette prise de position des membres du parti majoritaire est indicative des hésitations qui actuellement s'expriment parmi les gouvernants nationaux.

Les **élus de l'Assemblée Nationale ne sont pas seuls à s'émouvoir** de cette situation : on peut citer les prises de position de grandes collectivités telles que la région Bretagne demandant l'arrêt des négociations le 17 avril 2014 avec le soutien des socialistes régionaux. D'autres régions également ont pris position ; citons le Conseil régional du Limousin, la région PACA. Le département de la Seine-Saint-Denis et de très nombreuses collectivités communales ont pris la même position. Il est possible de lire sur internet les termes de la délibération du Conseil de Paris en date du 14 février 2014. On peut citer également une résolution du Conseil de la région Ile de France protestant sur les conditions de négociation.

Tout se passe comme si les négociateurs européens, soucieux de ne pas voir fragiliser les « acquis » de la négociation, par un scrutin ou un mouvement d'opinion, restreignaient l'information sur le déroulement de la négociation. Le **texte, rédigé en anglais, est classé "diffusion restreinte**

UE" et sa divulgation non autorisée est regardée comme pouvant « nuire aux intérêts de l'Union européenne ou à l'un de ses membres ». Heureusement les fuites se multiplient depuis plus d'un an de sorte que la donne est en train de changer sensiblement au regard des enjeux :

En effet, l'APT représente 800 millions de consommateurs potentiels, coiffant près de la moitié du produit mondial brut, soit environ un tiers des échanges planétaires et un cinquième de l'ensemble des investissements directs. De nombreuses organisations internationales et autres parties tierces aux pourparlers, dont les autorités et les milieux d'affaires helvétiques se sont émus de cette quasi « omerta ».

Enfin, le 3 juillet 2014, la Cour de justice de l'UE a rendu un arrêt important en matière de transparence relative aux négociations commerciales.

Cet arrêt fait suite à un recours déposé par une eurodéputée néerlandaise libérale (ALDE) suite au refus de la Commission européenne de lui transmettre l'intégralité des documents relatifs aux négociations entre l'UE et les É.-U. sur l'accord dit TFTP-SWIFT.

Cet accord a pour objectif de mettre à la disposition du département du Trésor des États-Unis des données de messagerie financière dans le cadre de la prévention du terrorisme et du financement du terrorisme (Europaforum.public.lu). Les principes de cette décision peuvent parfaitement s'appliquer aux documents de la négociation du APT.

Bruxelles vient d'accepter fin novembre de rendre publics dans leurs grandes lignes les textes de négociation. La Commission européenne s'est aussi engagée à diffuser publiquement, à actualiser régulièrement la liste de ces documents, à réduire dans les textes de négociation la proportion de ceux classés comme « documents restreints ». Ce qui signifie que le contenu de ces derniers sera dorénavant accessible aux députés européens, même en dehors de la seule salle de lecture. S'agissant de documents classés « sensibles » correspondant aux "textes consolidés", qui contiennent les propositions communes faites par les négociateurs de part et d'autre de l'Atlantique, seuls y auront accès les députés européens préalablement inscrits dans un registre spécial et faisant partie du cercle restreint de ceux qui ont vraiment besoin de savoir. Ils sont confinés dans des salles de lecture pour lire ces documents. **La diffusion est rendue impossible** : les portables sont confisqués à l'entrée de la salle. Il leur est impossible de scanner ou de photocopier les documents, ou même de prendre des notes. Et tous doivent déclarer sur l'honneur de ne pas diffuser les documents consultés. Les eurodéputés qui seraient indiscrets sont menacés de perdre leur immunité parlementaire, les agents du Parlement leur poste.

Une quarantaine de députés sur les 751 parlementaires européens ont ainsi accès à ces documents.

On peut supposer que les négociateurs entendent ne pas renouveler les situations où des projets avaient été abandonnés ou ajournés (1995 et 1997) devant une opinion publique trop vite et trop bien informée et devenue hostile. L'accord multilatéral pour l'investissement (AMI) et le traité sur la contrefaçon (ACTA), négociés en secret, avaient été politiquement mis en échec dès que leurs termes, particulièrement attentatoires à la vie privée, en avaient été connus par l'opinion publique et rejetés par le parlement européen. **Or le traité transatlantique réitère les termes de l'AMI en les renforçant et un rapport de février 2014 devant le congrès américain montre que les É.-U. n'ont pas renoncé à faire accepter les principes contenus dans l'ACTA.** Dans cette optique, filtrer l'information auprès de l'opinion publique et des institutions nationales est de nature à accroître les marges de manœuvre des négociateurs. En outre, tout ce passe comme si on souhaitait mettre l'opinion devant le fait accompli : François Hollande a indiqué son empressement à voir les négociations aboutir : « Dès lors que les principes sont fixés, que les mandats sont donnés, que les intérêts sont connus, aller vite n'est pas un problème, c'est une solution. Nous avons tout à gagner à aller vite. Sinon, nous savons bien qu'il y aura une accumulation de peurs, de menaces, de crispations. Donc, si nous sommes de bonne foi, si nous sommes respectueux des positions des uns

et des autres, si nous sommes attachés (...) à la croissance, nous pouvons aller vite.

(Source : [le Figaro](#) du 11 février 2014)

Dans une lettre commune, [neuf ministres européens, chargés du commerce](#), ont appelé l'Europe à se montrer « flexible » et « constructive » pour faire avancer les négociations sur l'accord commercial transatlantique considéré comme « une opportunité historique pour les deux économies les plus importantes dans le monde » (Nicole Bricq ne l'a pas signé).

L'asymétrie des conditions de négociation

Contrairement à la Commission qui se résout à rendre publiques certaines informations sur la négociation, les **É.-U. s'y refusent pour l'instant. Le mandat qui définit le champ de la négociation n'a toujours pas été publié**, tout comme les autres documents de négociation qui tous sont confinés dans des salles de lecture d'accès restreint. Les restrictions sont telles que les ministres européens au Commerce, réunis à Bruxelles en novembre dernier, se sont plaints de ne pas avoir suffisamment accès aux offres de négociation américaines. Les américains sont attentifs à la confidentialité au point qu'ils souhaitent même exercer le droit de surveiller les nouvelles salles de lecture qui vont être mises en place dans les prochaines semaines au Parlement européen.

Autant dire que sans parler du contenu du mandat, la négociation s'engage d'ores et déjà sur des bases asymétriques, **asymétrie de l'information entre les négociateurs**, soupçon d'espionnage des négociateurs européens à l'endroit des É.-U. , **asymétrie entre les responsables européens**, puisque les instances élues et représentatives sont tenues à l'écart par des instances non élues ...

On doit également observer, autre facteur d'asymétrie, que le mandat donné par les États membres européens donne une liberté beaucoup plus grande à la Commission européenne que le mandat dont dispose la partie américaine qui doit composer avec les « blocages » institutionnels selon la formule journalistique qui ne sont autres que les procédures démocratiques et constitutionnelles. Après tout le Congrès américain peut fort bien refuser en effet de renouveler la procédure du "*fast-track*" (ou "procédure accélérée" de ratification parlementaire) qui permettrait au président Obama de pouvoir négocier l'accord international. La commission européenne n'a pas de compte à rendre et n'engage sérieusement sa responsabilité devant aucune instance élue, et a fortiori devant aucun peuple (puisque selon la Cour constitutionnelle de Karlsruhe le peuple européen n'existe pas).

L'asymétrie résulte également, plus fondamentalement, de la situation respective des deux parties négociatrices. Les É.-U. ont un intérêt national à défendre tandis que la personnalité morale de l'Europe ne se rattache au contraire à aucun intérêt général ou collectif dont elle soit porteuse et qu'elle puisse défendre. Autre facteur majeur d'asymétrie, et on en reparlera plus loin, le rétablissement de position internationale de l'Europe face aux É.-U. , attendu de l'émergence de l'euro comme monnaie internationale ne s'est pas produit. L'euro se comporte comme une monnaie indexée, pour l'heure, sur l'économie allemande et bénéficie donc d'une certaine attractivité mais les autorités européennes restent passives et n'exercent aucune influence sur son cours international, alors que les américains demeurent toujours à la manœuvre en matière de politique des changes. Au point que certains observateurs (notamment M. Arthuis) estiment qu'attendre de la conclusion d'un tel marché une cohérence, c'est au contraire « hâter sa décomposition ». En tout cas, cela ne peut manquer de peser sur les négociations.

Les négociations engagées le 17 février dernier révèlent clairement une **intention asymétrique** de la part des américains de maintenir les positions de force antérieures tout en obtenant des interlocuteurs des concessions supplémentaires : par exemple, les propositions douanières faites de part et d'autre, demeurent inégales. Alors qu'une offre aurait été faite début février par l'Union européenne de lever les droits de douane sur presque tous les produits importés

des États-Unis. Cette offre concernerait 96% des droits de douane à l'importation existants, en conservant la protection pour quelques produits sensibles tels que le bœuf, la volaille et le porc. Les tarifs douaniers entre les États-Unis et l'Union européenne sont déjà faibles mais, en raison de la taille des deux ensembles, les réductions constitueraient des gains notables. Les américains demeurent campés cependant sur des droits de douanes plus élevés, notamment en matière textile. Les questions tarifaires divisent les deux parties car l'offre des États-Unis est bien inférieure à celle de l'UE.

De même Washington a indiqué vouloir exclure les services financiers de la négociation. Même si cette intention n'est pas encore confirmée du point de vue américain, c'est un secteur européen particulièrement prospère et intéressé par la négociation qui est touché compte tenu de la difficulté que rencontrent actuellement les banques européennes travaillant à Wall Street. Il s'agit probablement pour les É.-U. d'empêcher qu'on puisse discuter leur capacité à appliquer l'extraterritorialité de leur législation nationale. Nombre de banques et d'entreprises européennes ont ainsi dû se soumettre aux injonctions de la justice américaine, déboursant de colossales indemnités: BNP-Paribas, HSBC, ING, ABN Amro, Lloyds, Barclays, etc.

Dans ces conditions, on voit mal comment les négociations pourraient utilement s'engager notamment sur l'**accès aux marchés publics**. Les É.-U. accepteront-ils d'abroger le "*Buy American Act*" – qui impose au Gouvernement américain d'acheter uniquement américain alors que les européens acceptent déjà que dans les appels d'offres, les entreprises américaines soient traitées comme les entreprises européennes ?

Actuellement la négociation sur certains domaines est suspendue. Bruxelles a lancé une consultation publique de trois mois sur le règlement des litiges entre un investisseur et un État et la possibilité du premier de remettre en cause la politique du second dès qu'il se sent lésé (cf infra). Ce sujet est devenu un *casus belli* pour la France, dont le gouvernement avait pourtant initialement accepté qu'il soit négocié.

Il paraît évident que les É.-U. **demeurent fidèles à leurs principes consistant à favoriser les accords bilatéraux où ils sont habitués à faire admettre leur point de vue**, et à échapper aux obligations résultant d'une participation aux coopérations réglementaires financières, émises dans le cadre des forums internationaux existants (le G20, le Conseil de stabilité financière à Bâle, et les organismes définissant les normes internationales, l'Organisation Mondiale du Commerce). La négociation de l'APT combine les avantages du bilatéralisme beaucoup plus sensible à l'inégalité des parties et du multilatéralisme puisque cet accord concerne 28 pays et devrait avoir un effet d'entraînement sur les autres accords de libre-échange que souhaitent signer les É.-U.

La négociation de l'APT, élément d'une stratégie planétaire

Il reste que la négociation de l'accord de partenariat transatlantique, on le rappelle, n'est qu'un élément somme toute mineur de la stratégie des É.-U. qui sont engagés dans une partie planétaire. Il s'agit certes de soustraire l'Europe à la tentation de l'Est et l'empêcher de conclure des accords avec la Russie mais la priorité est en réalité donnée à l'accord de partenariat Trans-Pacifique (*Trans-Pacific Partnership* TPP). Cet accord est négocié avec le Japon, le Mexique, le Canada, l'Australie, La Malaisie, Singapour, le Pérou, le Vietnam, la Nouvelle-Zélande et Brunei, en vue de contenir les ambitions économiques et territoriales de la Chine. Les É.-U. se heurtent aux réticences nationales et mobilisent des capacités diplomatiques importantes compte tenu du paysage économique marqué par un réseau complexe d'accords de libre-échange. Les É.-U. sont en outre confrontés aux initiatives Chinoises visant à conclure dans la même zone du pacifique avec les mêmes pays des accords

commerciaux. Déjà le Vietnam vient de signer un traité de libre-échange avec la Russie. L'Australie, un pilier dans la stratégie des É.-U. vient de conclure un traité de libre-échange avec la Chine ! Il n'est donc pas certain du côté atlantique, sauf à voir la capitulation de l'une des parties où à ce qu'une bonne partie du champ initial de la négociation soit exclue, que l'accord de partenariat transatlantique puisse être mené à terme 2015 comme semblait l'espérer Mme Bricq.

III- LE MANDAT 09/02/2015

Les chefs d'État ont accepté en février 2013 les termes du mandat rédigé par la Commission européenne, acceptant par avance que les négociations s'engagent sur les questions comprises dans le champ du mandat. Si l'on ne sait rien sur les négociations, sauf que nous en sommes au 8^{ème} round, du moins, le contenu de ce mandat nous permet d'appréhender l'ampleur et la multiplicité des domaines entrant dans le champ de la négociation mais également les principes qui inspirent ce document.

Le contenu de ce mandat demeure encore secret même si ses termes commencent à être connus du fait de fuites plus ou moins organisées. Le fait est que les américains sont hostiles à sa publication. Les termes de leur mandat de négociation (c'est-à-dire le champ des questions qu'ils acceptent de négocier) demeurent secrets y compris aux négociateurs européens. La Grande Bretagne est également défavorable à sa publication. L'Italie et la France semblent plutôt se rallier à la position contraire. Les institutions européennes disent être favorables à une publication. Ceci leur permettrait d'opposer un contre feu à des voltes face tardives de la part des gouvernants qui, après avoir souscrit au mandat, sont interpellés par leurs opinions publiques. (notamment sur la question de l'arbitrage en matière de protection des investissements cf supra).

Le fait est également que les négociateurs ont pris conscience de l'impopularité de ce projet. La Commission a donc adopté quelques mesures destinées à répondre aux critiques : en premier lieu on a renoncé à l'acronyme TAFTA (transatlantique free trade area, zone de libre échange transatlantique,) qui rappelait trop le traité ACTA qui avait été rejeté par le Parlement européen en 2009. C'est donc le TTIP (le Transatlantic trade et investissement partnership) en français le PTCI (partenariat transatlantique de commerce et d'industrie). On a, ensuite, ouvert un site destiné à donner des informations sur l'avancement des négociations (cf supra la négociation)

A-LE CONTENU DU MANDAT

Ce mandat que la commission s'est donnée, comporte 46 articles. Ce document ne définit pas seulement les secteurs à négocier, il indique l'esprit des négociations: la **libéralisation réciproque des échanges** (qui) doit aller avec « *un haut degré d'ambition au-delà des engagements actuels envers l'OMC* » (article 3). Il s'agit donc d'aller plus loin que tout ce qui a été déjà accepté pour le développement du libre échange.

Le mandat désigne **trois éléments clé** qui commandent le champ et le sens des négociations :

a) Création d'un environnement favorable à l'exercice de cette liberté, notamment en assurant un **libre accès aux marchés publics** qu'ils soient nationaux, régionaux ou locaux. Il est question dans l'article 7 du mandat « *de réaliser le potentiel inexploité* » et les « *opportunités économiques* » qui ne sauraient manquer d'émerger du grand marché transatlantique. Sans aucun doute ce qui reste en Europe des services publics gérés encore dans l'intérêt général et dans un esprit non purement mercantile, sont dans le collimateur, regardés par les américains comme des obstacles au libre accès aux marchés publics. Cependant, de leur côté, les américains ne souhaitent pas revenir sur les principes du « buy américain ».(cf supra la négociation)

b) La levée des réglementations et des obstacles non tarifaires (ONT). Le mandat inclut la question des échanges de biens et de services mais également et surtout celle relative à **l'établissement d'un marché intérieur entre les E-U. et l'UE**, par la suppression des « obstacles non tarifaires » à ce libre échange c'est-à-dire des législations et normes adoptées par des instances nationales relatives aux qualités et garanties de sécurité que doit présenter un bien ou un service pour être admis sur le marché national. Il s'agit, en d'autres termes, de faire une relecture à l'aune des objectifs du traité de toute la réglementation prudentielle issue d'une longue expérience. Ce marché intérieur dont l'institution est souhaitée assurera « *une convergence plus grande dans les approches et les exigences réglementaires et dans le processus afférent à l'élaboration des normes, en vue également de l'adoption de normes internationales pertinentes...* » (article 25 du mandat).

c) Les règles. Ce traité concernera également les mécanismes de règlement des différends entre entreprises et Etat.

Ainsi le mandat ne se borne pas à énumérer des secteurs économiques particuliers, il tend à la révision des modes de fonctionnement sociétaux, des corpus législatifs et réglementaires entiers adoptés par les représentations nationales. Ils affectent potentiellement tout le champ économique, financier, politique et social de notre pays.

B-LES ENJEUX :

Dans le site qu'elle a ouvert : trafe.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/http://www.euractiv.fr/section/leurope-dans-le-monde, la Commission développe son point de vue , rend compte des négociations de manière assez générale.

Cette négociation du fait des conditions dans lesquelles elle est engagée peut paraître quasiment désincarnée, abstraite et les décideurs, légitimes ou non si lointains, qu'on imagine pas l'effet systémique des compromis et renoncements potentiellement contenus dans le mandat.

Nous sommes en effet directement concernés :

-En qualité de contribuable

M. Hollande, « se serait battu » pour maintenir l'exception culturelle (placée hors du champ de la négociation). Il a, en revanche, accepté le principe que les litiges entre les investisseurs et les États soient tranchés par la voie de **l'arbitrage privé international, renonçant à la règle de la compétence des juridictions internes**. Certes les Etats membres de l'Union européenne sont aujourd'hui parties à 1300 traités incluant ce dispositif qui s'est banalisé avec la croissance des investissements à l'étranger. C'est donc une réponse déjà ancienne aux besoins des investisseurs de se couvrir contre le risque de subir, de la part de l'Etat où ils ont investi, soit un traitement discriminatoire, soit une expropriation. Dédommager un investisseur qui serait victime d'expropriation directe ne fait pas débat. **C'est plus délicat lorsqu'il s'agit de protéger les mêmes investisseurs (c'est à dire les multinationales) du préjudice qui résulterait d'une « expropriation indirecte » ce terme trop vague pourrait couvrir les cas de privation de bénéfices voire d'espérance de bénéfices ?(article 23)**

Enfin l'adoption de ce mode de résolution des conflits était justifié par le fait que certains pays n'étaient pas dotés d'une organisation judiciaire interne apte à résoudre ces conflits particulièrement complexe. **Mais ce système est-il vraiment utile entre des États de droit bien établis ?** Il est indiqué dans le mandat que 'l'inclusion d'un tel règlement, aux contours larges devraient accroître l'attractivité du territoire européen à l'égard des investisseurs américains et faciliter les transferts de capitaux vers l'Europe.

Cependant, dans le sillage de Mme Merkel, M Hollande se dresse désormais contre un tel système qui ferait obstacle aux choix des politiques par les Etats. L'Allemagne est actuellement attaquée en raison sa politique de renoncement au nucléaire. Plus, il est désormais question pour la France et l'Allemagne de ne pas ratifier les stipulations du traité de libre échange franco canadien conclu en 2013 qui prévoit un tel mode de règlement. Les Américains souhaitent, par une harmonisation des règles de protection des investissements dans toute l'Europe, imposer un tel mécanisme à la Chine.

L'expérience acquise révèle que l'arbitrage en pratique laisse souvent à désirer en termes de transparence et d'éthique et a donné lieu à quelques **abus retentissants**. L'expérience montre en effet que les procédures d'arbitrage mises en place par des accords multilatéraux tels l'Aléna (traité de libre échange avec le Canada et le Mexique) ont permis la condamnation des États à payer aux investisseurs des sommes colossales en raison de décisions étatiques prises dans l'intérêt de la population limitant les excès des multinationales (exploitation excessive de la forêt, terres dont sont chassés les habitants, retrait de produits toxiques, pollution). Ainsi l'Equateur a été condamné, en 2012, à payer 1,77 milliards de dollars à Occidental Pétroleum pour avoir mis fin à sa collaboration avec ce géant pétrolier. En 2010 Philipp Morris a attaqué l'Australie et l'Uruguay à raison de leurs campagnes anti tabac. **En définitive une telle organisation, qui représente un axe majeur pour la partie américaine, permettrait de condamner n'importe quel Etat dont les options conduiraient à faire perdre de l'argent à des agents économiques désireux d'investir et d'organiser leur environnement à leur convenance.** Ainsi un Etat qui refuserait l'exploitation du gaz de schiste, des OGM, opterait pour le maintien des normes alimentaires, pourrait se voir attaquer et devoir payer de lourdes indemnités. Comme une punition à l'intention des peuples et de leurs gouvernants qui oseraient faire prévaloir l'intérêt général sur l'objectif d'optimisation des résultats.

Enfin la soumission à ce système protecteur des investissements s'impose également aux autorités locales. L'instance privilégiée de ce système d'arbitrage, qui ne comporte pas d'appel, est le centre international de règlement des différends liés à l'investissement (CIRDI) qui est un organe dépendant de la Banque mondiale basée à Washington, elle-même instance financière dépendante des fonds américains.

La conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) s'est alarmée dès 2012 d'un gonflement exponentiel des différends Investisseurs/États représentant pour ces derniers des milliards de dollars à payer et appelle à une modification de ce système qui se révèle par trop partial.

L'émoi de l'opinion fut tel que Karl de Gucht commissaire décida la suspension des négociations avec les EU sur ce sujet. La Commission fit organiser une consultation structurée autour de 12 questions clé dont aucune n'évoquait l'abandon possible (dès lors que le mandat de négocier avait été donné par les gouvernants). Les résultats du dépouillement des 150 000 réponses sur un panel dont on ignore la représentativité sont publiés sur le site de la Commission. La lecture en est très laborieuse. Pour faire bref, la commission est obligée de conclure à une hostilité générale (sauf quelques multinationales) à ce mécanisme, en raison notamment du caractère flou des notions pour la définitions du champ d'application du régime d'arbitrage, de l'accessibilité problématique à ce système pour les petites et moyennes entreprises, de l'incertitude qu'elle introduit dans la sécurité juridique interne, de l'atteinte à la démocratie, de la qualité et de la maturité des systèmes judiciaires européens et à l'inverse des garanties douteuses d'impartialité et d'éthique que présenterait le système actuel de l'arbitrage. Certaines propositions visaient l'exclusion des services publics, de santé, d'éducation, de l'environnement du champ de l'arbitrage ; ce qui révèle bien a contrario que tous les secteurs de la vie publique et sociale sont concernés. En conclusion la Commission rappelle les termes du mandat sans évoquer la possibilité d'une révision ou même d'un

renoncement. Pourtant la fermeté de la chancellerie laisse penser qu'une solution politique pourra avoir raison de cette obstination notamment au moyen d'une modification du mandat..

A cet égard les négociations porteront également sur la **libéralisation de l'accès aux marchés publics** à tous les niveaux administratifs : « *toutes les administrations de niveau inférieur et les entités telles que les Etats ou les municipalités devraient se conformer efficacement au chapitre de cet accord consacré à la protection de l'investissement.* » (Article 23 dispositions terminales). A un moment où les municipalités en France mais également dans d'autres pays entendent reprendre la maîtrise de leurs services publics (eau, transports notamment) ce dont l'OMC s'en est ému, Il y a lieu de penser que les négociations à venir porteront sur la question de savoir comment empêcher ce qui, aux yeux des libéraux, n'est qu'une ingérence contre-nature de la puissance publique dans l'économie et à ce titre « un potentiel encore inexploité ».

Il reste que cette libéralisation est plutôt crainte par les américains et on a dit plus haut(cf partie sur la négociation) qu'ils souhaitaient l'exclure du champ de la négociation. C'est aussi le secteur où les entreprises européennes ont le plus à gagner .

En qualité de parents

Le mandat consenti à la Commission porte donc sur l'investissement y compris dans les services publics, demeurés encore publics, tels que les hôpitaux, les écoles, les universités, qui sont regardés par les américains comme des services marchands comme les autres et considérés en Europe et surtout en France comme « un potentiel encore inexploité » (article 7 du mandat), et cela à tous les niveaux, national, mais aussi départemental et communal. Sans doute y a-t-il des formules restrictives, dans le mandat, faisant référence à la spécificité des sociétés : l'article 19 précise qu'il conviendra de « *préserver la grande qualité des services publics de l'UE* ». On notera cependant que cet article est intégré à un chapitre intitulé « *commerce des services et des entreprises(firmes)* » qui définit les objectifs à atteindre : « *Le but des négociations portant sur le commerce des services sera de **lier le niveau autonome existant de libéralisation de chacune des Parties au plus haut niveau de libéralisation tel qu'il est représenté par les accords de libre- échange existants...**s'appliquant substantiellement à tous les secteurs et à tous les modes de fourniture de service, tout en rendant possible de nouveaux accès aux marchés au moyen de la lutte contre les obstacles qui depuis longtemps les limitent sans oublier de reconnaître le caractère sensible de certains secteurs.* ».

Un peu tout, et son contraire. Ne nous leurrons pas. **Le principe de subsidiarité** légitime les seules instances européennes à décider du caractère sensible de certains secteurs, et à arbitrer entre les objectifs généraux de libéralisation et les restrictions possibles en lien avec le souci de préservation des services publics. Le traitement infligé au peuple grec (système de protection sociale défaillant, baisse des salaires de 22% ; augmentation du nombre des sans abri de 25%, chômage qui touche 25% de la population, activité économique en recul de 19% après six plans d'austérité, absence de vaccination des enfants faute de crédits au total : un profil économique et statistique qui est celui d'un pays sous-développé) illustre la conception tolérante qu'ont les responsables européens des services publics de « qualité » en regard de l'impératif du remboursement des dettes d'Etat aux banques privées. On peut sans peine imaginer la souplesse des négociateurs européens face des négociateurs américains décidés sur cette question.

Ces stipulations qui se voudraient protectrices d'un « service public de qualité » **ne préjugent pas en réalité du traitement économique défini pour l'accès à ces services**. Il y a lieu de s'interroger sur les capacités économiques des classes moyennes à accéder à terme au service public de l'enseignement supérieur, certes de qualité, mais façon « transatlantique ».

En qualité d'agriculteurs :

La négociation portera, entre autres, sur les **règles d'origine**. Celles-ci ont été sérieusement malmenées pour les champagnes et les noix de Grenoble produits en Californie ou le jambon de parme dont les droits seraient détenus par une société canadienne. Les copies et usurpations sont nombreuses du côté américain ; les points de vue diffèrent sur les droits. Les Américains invoquent de leur côté ce qui correspond chez nous à des droits acquis - « clause du grand père » - permettant de continuer à produire des contrefaçons en dépit des accords. Les procédures contentieuses sont nombreuses et plus qu'hasardeuses lorsqu'elles se déroulent devant des juridictions américaines. La commission saura-t-elle soutenir ce dossier de l'excellence agricole ? Elle a d'ores et déjà décidé que pour les produits bénéficiant d'une I.G.P. (indication géographique protégée) - 1.160 pour les denrées alimentaires, 1.577 pour les vins et 350 pour les spiritueux - seuls 150 produits feraient l'objet d'une négociation, c'est-à-dire ceux qui représentent un certain chiffre d'affaires. Est-ce à dire que les autres IGP rapportant moins seront livrées au grands marché ?

Enfin les droits de douanes appliqués aux produits agricoles importés tenaient compte des abondantes subventions versées à l'agriculture américaine, bien plus généreuses que celles procédant de la PAC. La suppression totale des tarifs douaniers impliquerait à terme la fin de la PAC, si les négociateurs européens n'obtiennent pas de placer le commerce des produits agricoles dans les exceptions. L'appréciation des intérêts de l'agriculture se faisant globalement par la Commission à l'échelon du continent et non territoire par territoire, il y a de fortes chances pour que l'agriculture française passe à la trappe de l'histoire économique.

En qualité de consommateur

Ce qui est au cœur de la négociation se sont les barrières résultant des normes réglementaires. **Le fait est que les américains regardent depuis toujours les standards européens de santé comme des barrières commerciales qu'ils estiment injustifiées et on peut penser qu'ils s'emploieront à les abattre à la faveur de cette négociation.** En outre L'U.E et les É.-U. s'opposent sur la conception de la gestion des risques : l'U.E se réfère peu ou prou au principe de précaution et privilégie une approche préventive. Les États.-Unis. misent au contraire sur la responsabilisation financière des acteurs économiques par un régime contentieux de réparation par le biais des « class actions » qui fait la fortune des avocats.

Les développements de l'article 25 offre un exemple subtil de ce balancement entre les impératifs de libéralisation et le souci de préserver les niveaux acquis de protection sanitaire, alimentaire animale et humaine : Le principe est que : « *l'accord visera à supprimer les obstacles inutiles en matière de commerce et d'investissement y compris les ONT existant* ». Ainsi les négociations en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires s'appuieront sur les principes et acquis de l'accord SPS de l'OMC et « *sur les dispositions relatives aux accords vétérinaires existants* ». Il est ensuite précisé que parmi les normes vétérinaires on retiendra « *les dispositions pertinentes ... comme point de départ de la négociation* ». Le même article « *reconnaît ensuite aux parties le droit d'évaluer et de gérer les risques sanitaires en fonction du degré de protection que chaque côté juge approprié en particulier quand les preuves scientifiques pertinentes sont insuffisantes* » mais l'exercice de ce droit s'applique « *seulement dans la mesure nécessaire à la protection de la vie et de la santé humaine, animale et végétale et s'élaborant d'une façon transparente et sans retard excessif* ».

Le subtil balancement reproduit ci-dessus, qui confine à l'enfumage, rend possibles tous les compromis dès lors que la mise en œuvre **des restrictions protectrices dépend de l'appréciation, par les seuls négociateurs, du niveau pertinent de protection** .

Quand on voit l'attitude tolérante de la Commission sur la question des OGM, on peut légitimement craindre que les viandes lavées au chlore ou à l'acide lactique, traitées aux antibiotiques ou les

cultures OGM ne soient pas regardées si nocives qu'on doive empêcher les agriculteurs américains d'exporter leur surplus en Europe. Dans une telle hypothèse on peut craindre qu'il s'agissent bien du début de la fin de l'agriculture française déjà malmenée depuis l'élargissement et la fin programmée de la Politique Agricole Commune (PAC).

Compte tenu de ces éléments, l'affirmation de la Commission sur son site selon laquelle « les actes législatifs de base comme ceux qui concernent les hormones, les OGM ou ceux qui visent à protéger la vie et la santé humaine, la santé et le bien être des animaux ou l'environnement et les intérêts des consommateurs ne feront pas partie des négociations ne paraît pas exact puisque ces questions sont incluses implicitement dans le mandat. On peut seulement espérer que les négociateurs ne cèderont pas aux pressions de l'agro-alimentaire américain.

En qualité de travailleur et salarié :

L'expérience a révélé la conception européenne d'un droit social nécessairement assujéti à l'impératif de mobilité des travailleurs, un des piliers du système de la monnaie unique. « *L'accord comprendra des mécanismes de soutien à la promotion du travail décent* » (et non de salaire décent) par référence aux normes fondamentales de l'OIT. Bref lorsque l'on connaît la situation sociale aux Etats-Unis, l'espérance de vie de ce qui subsiste du code du travail est encore écourtée et la précarité est en passe de s'imposer comme étant la norme dans un contexte où l'impératif absolu continue d'être la baisse des coûts. Un précédent existe : les accords de libre échange, ALENA, avec le Mexique et le Canada ont conduit à une dégradation importante des salaires mexicains, canadiens mais aussi américains et à la destruction de 900000 emplois au E-U.

Ces abandons seront-ils compensés par des perspectives économiques favorables ;

Les études dont se réclament la commission européenne (notamment [*étude du Centre for Economic Policy Research*](#)) abordent la question sous un angle étroit