



Extrait du Presse-toi à gauche !

<http://www.pressegauche.org/Le-Partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-l-investissement>

# Le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement

- International - Europe -



Date de mise en ligne : mardi 4 mars 2014

---

Copyright © Presse-toi à gauche ! - Tous droits réservés

---

**C'est sous cet intitulé (en anglais Transatlantic Trade and Investment Partnership) qu'a commencé, le 8 juillet 2013 une négociation entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique.**

**Publié le 15 février 2014 |**

<https://entreleslignesentrelesmots.wordpress.com/2014/02/15/le-partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-linvestissement/>

C'est sous cet intitulé (en anglais Transatlantic Trade and Investment Partnership) qu'a commencé, le 8 juillet 2013 une négociation entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique.

Il s'agit d'un projet préparé de longue date, dont les prémises remontent à 1990, lorsqu'au lendemain de la guerre froide et de la division du monde en deux blocs, la Communauté européenne (12 États) et les USA signent ensemble une « Déclaration transatlantique ». Celle-ci annonce le maintien de l'existence de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, prévoit l'organisation de sommets annuels et de rencontres ministérielles bisannuelles et l'intensification de rencontres entre acteurs politiques et hauts fonctionnaires. Par la suite, d'autres initiatives seront prises par les instances européennes et le gouvernement américain : la création en 1995 d'un groupe de pression du monde des affaires, le TransAtlantic Business Dialogue, (TABD) à l'initiative des pouvoirs publics des deux rives de l'océan, la création en 1998 d'un organe de concertation, le Partenariat Economique Transatlantique (PET), la création en 2007 du Conseil économique transatlantique où se retrouvent des représentants de firmes présentés des deux côtés de l'Atlantique pour conseiller la Commission européenne et le gouvernement des USA et enfin, en 2011, la création d'un groupe d'experts « de haut niveau » dont les conclusions, déposées le 11 février 2013, recommandent le lancement de la négociation d'un vaste accord de libre échange UE-USA. Deux jours plus tard, le Président des États-Unis, M. Obama, le Président du Conseil européen M. Van Rompuy et le Président de la Commission européenne M. Barroso signent une déclaration par laquelle ils s'engagent à entamer la procédure en vue de commencer les négociations.

A la différence du Congrès des États-Unis, les parlements des États membres de l'Union européenne ne sont pas consultés.

Le 14 juin 2013, la section Commerce du Conseil des Affaires étrangères, où siègent les ministres du Commerce extérieur des 27 États membres (ils seront 28 à partir du 1 juillet 2013 avec l'adhésion de la Croatie), adopte le mandat de négociation que lui a soumis la Commission européenne. Celle-ci, en vertu de l'article 207 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, devient le négociateur unique, assisté d'un comité où sont représentés les États membres.

Le mandat de négociation n'existe officiellement qu'en langue anglaise et sa diffusion est restreinte. Grâce à des fuites, le document a pu être connu et traduit en français. La description qui suit du mandat conféré à la Commission européenne par les gouvernements des États membres de l'Union européenne est basée sur une de ces traductions.

Le document comporte 46 articles, répartis en 18 sections. La lecture des titres qui introduisent ces sections rappelle, dans un vocabulaire identique, les différents accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Les 5 premiers articles concernent la nature et la portée de l'accord recherché. On relèvera surtout les articles 2 et 3 qui indiquent qu'il s'agit de s'inscrire dans le cadre des accords de l'OMC, « avec un haut niveau d'ambition d'aller

au-delà des engagements actuels de l'OMC ». Le but de la négociation est donc clairement affirmé : réaliser complètement les objectifs des accords de l'OMC, et même aller au-delà.

Un article 6 est consacré au texte qui devrait servir de préambule à cet accord dans lequel devraient être mises en évidence les valeurs communes à l'UE et aux USA.

La suite du mandat rassemble les trois grands objectifs que les 28 gouvernements européens poursuivent dans cette négociation.

1) le premier objectif, c'est d'éliminer au maximum les droits de douane entre Union européenne et USA. C'est déjà presque fait dans la plupart des cas, sauf dans l'agriculture où ils demeurent élevés.

2) le deuxième objectif, c'est de réduire, voire d'éliminer ce qu'on appelle, dans le jargon, les barrières non tarifaires. On entend par là les normes constitutionnelles, légales, réglementaires, susceptibles d'entraver une 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, sanitaire, environnementale, financière, économique, technique...

Plusieurs articles du mandat (art. 14, 18, 19, 21, 25, 29, 31, 32, 33) expriment le voeu que les normes sociales, sanitaires et environnementales en vigueur en Europe soient protégées. Il est fait explicitement référence aux conventions de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), aux conventions internationales sur l'environnement et à la convention de l'UNESCO sur la diversité culturelle.

### **Un article indique que l'audiovisuel n'entre pas dans le cadre de l'accord.**

3) le troisième objectif, c'est de permettre aux firmes privées d'attaquer les législations et les réglementations des États quand ces firmes considèrent qu'il s'agit d'obstacles inutiles à la concurrence, à l'accès aux marchés publics, à l'investissement et aux activités de service. Elles pourront le faire, non plus devant les juridictions nationales, mais devant des groupes d'arbitrage privés appelés « mécanismes de règlement des différends ». Les articles 23 (investissement), 32 (normes sociales et environnementales) et 45 (pour l'ensemble de l'accord) demandent la création d'un tel mécanisme.

### **Le calendrier et la ratification**

Les négociations se déroulent en cycles d'une semaine en alternance à Bruxelles et à Washington. L'espoir des négociateurs est d'en terminer en 2015.

Il faudra alors que les 28 gouvernements approuvent en Conseil des ministres de l'UE le texte négocié. Le Parlement européen sera ensuite amené à se prononcer. Il dispose du pouvoir de l'approuver ou de le rejeter.

Une polémique s'est développée sur la question de savoir si les Parlements nationaux devront eux aussi ratifier ce texte. En France l'article 53 de la Constitution indique que les traités de commerce ne peuvent être ratifiés qu'en vertu d'une loi. Aux USA, le Congrès devra ratifier.

### **Les critiques**

Ce projet suscite de nombreuses critiques tout d'abord dans les milieux altermondialistes favorables à la notion d'État régulateur et redistributeur et hostiles aux libéralisations et déréglementations qui sont les objectifs de l'OMC et des accords qu'elle gère. Mais l'hostilité est grande aussi dans les milieux de la gauche antilibérale et des écologistes.

A propos de l'abaissement des droits de douane sur les produits agricoles, l'analyse de l'agroéconomiste Jacques Berthelot est très largement partagée : ce sera une catastrophe pour l'agriculture européenne et pour les consommateurs. Selon lui, une telle décision « accélérerait le processus de concentration des exploitations pour maintenir une compétitivité minimale, réduirait drastiquement le nombre d'actifs agricoles augmenterait fortement le chômage, la désertification des campagnes profondes, la dégradation de l'environnement et de la biodiversité et mettrait fin à l'objectif d'instaurer des circuits courts entre producteurs et consommateurs. »

En ce qui concerne les barrières non-tarifaires, les adversaires du projet sont convaincus que ce qui est programmé, c'est le démantèlement complet de l'appareil législatif et réglementaire des 28 États de l'UE chaque fois qu'une norme sera considérée comme un obstacle excessif à la libre concurrence. Et cela vise aussi bien les normes sociales, alimentaires, sanitaires, phytosanitaires, environnementales, culturelles que les normes techniques. Ce qui est redouté, c'est un alignement sur les normes américaines qui sont, dans l'immense majorité des cas, plus faibles et moins protectrices qu'en Europe.

Les garanties fournies par le mandat ne sont pas crédibles à leurs yeux puisque les politiques de l'Union européenne, en interne visent, au nom d'une concurrence « libre et non faussée » à démanteler les normes sociales et les services publics. Les arrêts de la Cour de Justice de l'UE ont consacré le primat de la concurrence sur les droits sociaux. Invoquer les conventions de l'OIT, les conventions environnementales et celle de l'UNESCO ne sont en rien des garanties puisque les USA ne les ont pas ratifiées.

En matière de normes sanitaires et techniques, les adversaires de cette négociation soulignent que la mesure du danger est radicalement différente des deux côtes de l'Atlantique : aux USA, tant qu'il n'a pas été prouvé scientifiquement qu'un produit ou un procédé est nocif, il est libre d'accès. En Europe, tant qu'on n'a pas prouvé que le produit ou le procédé est sain, il est interdit d'accès. On sait que les firmes américaines considèrent que les critiques formulées contre les produits génétiquement modifiés, le boeuf traité aux hormones de croissance, le poulet chloré et le porc traité à la rectopamine n'ont pas le moindre fondement scientifique.

En outre, les adversaires de cette négociation observent que si l'audiovisuel échappe pour le moment à la négociation, tous les autres domaines de la culture (théâtres, opéras, musées, archives, bibliothèques, patrimoine) vont y être soumis.

Quant au mécanisme de règlement des différends, il aura pour conséquence à leurs yeux que ce seront les firmes privées qui définiront progressivement les normes de la vie en société. L'exemple de semblable mécanisme dans le cadre de l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA) est mis en avant pour démontrer que ce mécanisme profite toujours aux firmes privées des USA.

Raoul Marc Jennar