

Le projet de traité transatlantique



dessin de Joris

1. Le projet en bref	2
2. Agenda	2
3. Historique.....	3
4. Le champ couvert.....	6
4.1. Le champ	6
4.2. Les "garanties"	8
4.3. Des valeurs communes ?	8
4.4. Bénéfices.....	9
5. Élimination des droits de douanes.....	11
6. Les règles et les choix politiques, obstacles au commerce	11
7. Justice privée.....	13
7.1. Une forme de coup d'État.....	14
7.2. Des exemples.....	15
8. Conclusion.....	17
Annexe	20
Références	21

Robert Joumard - 26 mai 2014



attac Rhône

Le texte qui suit est une synthèse des données et analyses du projet de traité transatlantique, appelé officiellement Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement ou PTCI (en anglais *TTIP* pour *Transatlantic Trade and Investment Partnership*), dit aussi Grand marché transatlantique ou en anglais *TAFTA* pour *Trans-Atlantic Free Trade Agreement*. Différentes sources ont été mises à profit – voir la liste en fin de document, mais l'essentiel provient de quelques textes ou conférences (6, 9, 15, 25, 32, 33, 34, 35, 36, 54)¹, notamment de Raoul-Marc Jennar, auquel nous sommes bien sûr redevable. Que leurs auteurs en soient remerciés.

Nous avons tenté dans la mesure du possible de donner les références d'origine des faits ou opinions recensés, ce qui nous a amené à éliminer des assertions dont nous n'avons trouvé trace.

1. Le projet en bref

Les 28 gouvernements de l'Union européenne, dont le gouvernement français de F. Hollande, ont demandé à la Commission européenne de négocier avec les États-Unis un nouveau traité transatlantique, dit « Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement ».

Derrière ces mots anodins se cache la plus grande menace non militaire jamais lancée contre les peuples d'Europe. D'après le texte du mandat secret conféré par les gouvernements des États de l'Union européenne à la Commission européenne, ce projet vise « *l'élimination des droits et l'élimination des obstacles réglementaires inutiles au commerce et à l'investissement* ». Il a trois objectifs :

Le premier objectif, c'est d'éliminer au maximum les droits de douane entre Union européenne et États-Unis. C'est déjà presque fait, sauf dans l'agriculture où ils demeurent élevés.

Le deuxième objectif, c'est de réduire, voire d'éliminer l'appareil législatif et réglementaire des 28 États de l'UE chaque fois qu'une règle est considérée comme un obstacle excessif ou inutile à la libre concurrence.

Le troisième objectif, c'est de permettre aux firmes privées d'attaquer les législations et les réglementations des États et des collectivités publiques 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 la justice publique, mais devant des tribunaux privés, ce qui aura pour conséquence que ce seront les firmes privées qui définiront progressivement les normes de la vie en société.

Les négociations devraient durer jusqu'en 2015. Ensuite, le résultat sera soumis à la ratification des 28 parlements et du Parlement européen élu en mai 2014.

2. Agenda

Le feu vert a été donné à la Commission européenne le 14 juin 2013 par le Conseil des ministres européens du commerce. La négociation se déroule en cycles d'une semaine en alternance à Washington et à Bruxelles ; on a eu cinq cycles de négociation jusqu'à présent : le premier du 8 au 12 juillet 2013 à Washington, puis les 11-15 novembre, 16-20 décembre, 10-14 mars 2014, enfin 19-23 mai.

Le négociateur du côté de l'UE est unique, c'est le commissaire européen au commerce, le Flamand Karel De Gucht. Il a été un ministre assez catastrophique des affaires étrangères de Belgique qui a réussi à se mettre mal avec pratiquement tous les pays africains. Et il est poursuivi pour fraude fiscale dans son propre pays qui lui demande la bagatelle de 0,9 M € (38)...

Un comité, dit comité 207, rassemble les représentants des 28 gouvernements qui suivent les

¹ les chiffres entre parenthèse renvoient aux références en fin de document.

négociations au jour le jour. 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.

Leur espérance, c'est d'aboutir à un accord en 2015. 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. Il y aura 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 à l'unanimité "c'est bien", alors la Commission pourra signer. La règle du vote à l'unanimité n'est cependant pas certaine (l'article TUE 24-1 indique l'unanimité pour les votes du Conseil des ministres, mais en matière de politique étrangère).

Le Parlement européen sera ensuite amené à se prononcer. Il dispose du pouvoir de l'approuver ou de le rejeter.

Enfin, d'aucuns disent que la France n'aura pas à ratifier ce traité, que seul le Parlement européen serait habilité à le ratifier. Or l'article 53 de la Constitution de la 5^e République dit que les traités de commerce ne peuvent être ratifiés qu'en vertu d'une loi. Le Parlement français aura donc à donner son accord ou à rejeter le traité transatlantique s'il n'est pas abandonné avant. Aux États-Unis, le Congrès devra le ratifier.

3. Historique

Ce projet de traité transatlantique 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.

En 1992, est créé le *Transatlantic Policy Network* (Réseau politique transatlantique) pour influencer le Parlement européen et le Congrès des États-Unis de l'intérieur. Il comporte 4 catégories de membre : des firmes transnationales (40 en 2013), des réseaux d'influence (20), des députés européens de droite et de gauche (59), et des sénateurs ou membres du Congrès des États-Unis (55). Son influence est importante : depuis 10 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 économique euroaméricain), coprésidé par l'ambassadeur étasunien auprès de l'Union européenne et l'ambassadeur de l'Union auprès des États-Unis. 72 firmes transatlantiques y participent.

En 1995, le *Transatlantic Business Dialogue* ou *TABD* (Dialogue économique transatlantique) est créé à la demande du gouvernement étasunien et de la Commission européenne. 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. Il définit des recommandations à destination de la Commission européenne et du Département américain au commerce. D'après le président européen de l'époque du *TABD* S. Johnston (37), « 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 (11), jusqu'à 80% des recommandations du *TABD* sont reprises par les gouvernements européens et étasunien pour devenir des politiques officielles.

Le projet de traité transatlantique est une version modifiée de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI). Les objectifs de ce dernier étaient la création d'une zone de libre-échange pour les services, l'élimination des barrières techniques et réglementaires au commerce, la

libéralisation des marchés publics, de la propriété intellectuelle et des investissements, ainsi que la suppression progressive des droits de douane sur les produits industriels d'ici 2010. L'essentiel du traité transatlantique figurait déjà en toutes lettres dans ce projet déjà 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 1998 décidé par le gouvernement Jospin. Divulgué in extremis, le projet souleva en effet une vague de protestations sans précédent, contraignant ses promoteurs à le remiser. Quinze ans plus tard, le voilà qui fait son grand retour sous un nouvel habillage...

En 2007 est créé, sans avoir consulté les parlements, le Conseil économique transatlantique, présenté par la Commission européenne (19) 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. » Y siègent plus de 70 firmes dont AIG, ATT, BASF, BP, Deutsche Bank, EADS, ENI, Exxon Mobil, 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. Pour monter le projet de traité transatlantique, une instance politique non élue et non responsable mais issue en grande partie du monde des affaires et de la finance, travaille donc dans le dos des citoyens, engageant les États-Unis et l'UE à « rationaliser, réformer et quand c'est nécessaire, réduire les réglementations pour renforcer le secteur privé » (7).

L'Accord commercial anti-contrefaçon (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement* ou *ACTA*), est un traité sur le renforcement des droits de propriété intellectuelle, négocié de 2006 à 2010 par une quarantaine de pays et signé par une trentaine de pays dont la France. La phase de ratification en cours nécessite l'approbation parlementaire des États signataires et a été suspendue dans de nombreux pays, ainsi que par le Parlement européen.

Le 1^{er} janvier 2013, l'*European American Business Council* et le *Transatlantic Business Dialogue* fusionnent dans le *Transatlantic Business Council* (Conseil économique transatlantique).

Les lobbies des firmes transnationales ont donc été actifs à tout instant, collaborant étroitement – et secrètement – avec la Commission européenne et des responsables politiques. Si c'est la Commission qui a proposé le texte du mandat signé par les gouvernements le 14 juin 2013, on estime que 65% de ce mandat a été écrit directement par les lobbies du monde des affaires et de la finance. La Commission reconnaît d'ailleurs qu'elle a tenu de janvier 2012 à avril 2013 119 réunions sur 130 rien qu'avec les lobbies du monde des affaires et de la finance et des multinationales pour qu'ils lui fassent des "suggestions" (8, 20). Ces lobbies ont été consultés 30 fois plus que les consommateurs et syndicats ouvriers qui n'ont été représentés que par la Confédération européenne des syndicats (2 fois), le Dialogue transatlantique des syndicats et le Dialogue transatlantique des consommateurs, qui n'ont en tout eu droit qu'à 4 petites réunions. Le texte du mandat est donc fait des suggestions faites par ceux qui trouvent 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 ceux-là qui sont les auteurs de ce texte.

Le projet de traité transatlantique est en même temps 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'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 l'Afrique du Sud – qui bloquent un nouveau cycle de libéralisation commerciale et financière. Le traité est un moyen de contourner l'impasse dans laquelle se trouvent les négociations à l'OMC, d'écraser cette résistance en enrôlant l'Union européenne dans un ensemble libéralisé dont le poids économique serait tel (23,2 % du PIB mondial 2012 pour l'UE et 21,8 % pour les États-Unis, soit en tout 45 %, et 30 % du commerce mondial) qu'il imposerait au monde entier les intérêts de Washington et des multinationales étasuniennes et europuniennes².

² europunien : qui a trait à l'Union européenne

Il dupliquerait en Europe l'esprit et les modalités de son modèle asiatique, l'Accord de partenariat transpacifique (*Trans-Pacific Partnership*), actuellement en cours d'adoption dans douze pays après avoir été ardemment promu par les milieux d'affaires étasuniens. Il dupliquerait aussi l'esprit et les modalités de l'accord non encore finalisé avec le Canada dit Accord économique et commercial global ou AECG (cf. encadré). À eux trois, le traité transatlantique, l'accord UE-Canada et l'accord de partenariat transpacifique formeraient un empire économique capable de dicter ses conditions hors de ses frontières : tout pays qui chercherait à nouer des relations commerciales avec les États-Unis, le Canada ou l'Union européenne se verrait contraint d'adopter telles quelles les règles qui prévalent au sein de leur marché commun. Ce serait notamment le cas de l'Afrique qui a actuellement un accès privilégié au marché européen (41). La crise actuelle en Ukraine peut d'ailleurs aussi se lire comme la réaction de la Russie à cette tentative d'écrasement.

L'Accord économique et commercial global UE-Canada ou AECG

Cet accord inclut une clause, « le traitement juste et équitable », d'ailleurs 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 des hydrocarbures de schiste obtiendrait le feu vert, étant donné les signaux favorables envoyés par les autorités européennes. Et si ce n'est pas le cas, considérer qu'elle est l'objet d'un traitement injuste et inéquitable, et réclamer en conséquence des compensations au nom de cette clause (53). L'Accord UE-Canada prévoit également d'intégrer une disposition de « protection des investissements ». Celle-ci inclut un mécanisme d'arbitrage permettant à une entreprise de poursuivre directement un État ou une collectivité locale en Europe ou au Canada, si une réglementation la prive des bénéfices escomptés. Seule condition : disposer d'une filiale au Canada si l'on souhaite poursuivre un pays européen.

Trois initiatives concourent à cet objectif.

La négociation de l'accord de partenariat transpacifique est terminée, mais tous les pays qui participent à cette négociation n'ont pas signé. Des militants altermondialistes d'Australie, du Chili et de Nouvelle-Zélande ont fait circuler l'information sur le contenu, et du coup, les gouvernements de ces trois pays ont des hésitations et n'ont pas signé l'accord.

Ensuite, c'est la volonté de 48 pays, les 28 de l'Union européenne et une vingtaine d'autres à l'initiative des États-Unis, d'entamer dans le plus grand secret des négociations sur un approfondissement, une poursuite, une extension de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Enfin, troisième initiative, le 13 février 2013, deux personnages, non issus du suffrage universel, Mr van Rompuy, président du Conseil européen, et Mr Barroso, président de la Commission européenne, ont signé avec le président des États-Unis un engagement d'entamer la procédure de négociation d'un traité transatlantique.

Face à cette puissante offensive du capitalisme étasunien, non seulement la Commission ne résiste pas, mais elle a commencé à céder du terrain dès l'été 2013. Tout en faisant mine de résister sur l'interdiction du bœuf aux hormones en Europe, le Commissaire européen au commerce Karel de Gucht a par exemple cédé dès la première session de négociation en juillet sur le poulet lavé au chlore. Il a cyniquement expliqué sa position (30) : « 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. »

Les ministres du commerce des 27 États de l'Union européenne (en 2013) ont donc accepté un mandat secret de négociation de la Commission européenne. Il y a une vraie volonté de tenir les citoyens éloignés des discussions en cours car comme l'a souligné le prix Nobel Joseph Stiglitz :

« 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. »

D'ailleurs, a-t-on entendu les candidats Hollande ou Sarkozy aux élections présidentielles 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 transatlantique" ? Ni l'un ni l'autre ne l'ont dit. Aux législatives, ils ne l'ont pas dit non plus, ni leurs candidats. Et quand Mr Ayrault est monté à la tribune de l'Assemblée nationale 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 gouvernements, dans une matière qui n'est fait que de choix de société, agissent sans mandat, ni des élus, ni du peuple.

Mais pas sans mandat des firmes multinationales et de la finance.

4. Le champ couvert

Le mandat donné à la Commission européenne est secret, soi-disant pour ne pas divulguer les positions européennes 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 dont aucune traduction officielle en français ni dans aucune autre langue de l'UE n'existe. La traduction en français qui nous a servi de base pour son analyse est officieuse et est due à R.M. Jennar (34). Ce mandat contient 46 articles et fait dix pages.

4.1. Le champ

« L'Accord comprendra exclusivement des dispositions applicables entre les Parties au commerce et aux domaines en rapport avec le commerce » (art. 1). « L'accord prévoira la libéralisation réciproque des biens et des services ainsi que des règles sur les questions en rapport avec le commerce » (art. 3) : les domaines ou les questions en rapport avec le commerce, une formulation qui permet d'aborder pratiquement toutes les activités humaines.

Sont cependant exclus « les services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale tel que définis par l'article 1.3 de l'AGCS » (art. 20). La définition de ces services dans l'article 1.3 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 tribunaux privés dans le cadre de ce traité, on peut même douter qu'à terme la police, l'armée et la magistrature restent exclus...

Seraient aussi exclus les « services audiovisuels » (art. 21). Mais, précision discrète de Karel de Gucht, le négociateur de l'UE (16) : « Il ne s'agit pas d'une exclusion. Les services audiovisuels ne figurent pas à l'heure actuelle dans le mandat. Mais le mandat [art. 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 (théâtres, opéras, musées, archives, bibliothèques, patrimoine) vont y être soumis.

Le mandat précise en outre que « le commerce et les aspects liés à l'investissement de l'énergie et des matières premières » sont concernés (art. 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 que les pouvoirs publics vont perdre la maîtrise du sol et du sous-sol, puisqu'il ne peut pas y avoir d'obstacle pour les firmes privées.

L'article 39 annonce que « l'accord comprendra des dispositions sur l'entière libéralisation des paiements courants et mouvements de capitaux ». Le cadre qu'ils veulent mettre en place prévoit de lever tous les garde-fous 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 depuis la crise financière en 2008...

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 du Net, 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.

Un système « investisseur contre État », qui semblait rayé de la carte après l'abandon de l'AMI en 1998, a été restauré en catimini au fil des années et est intégré au traité transatlantique. Ce type de règle existe dans de nombreux accords bilatéraux de commerce et d'investissement, la plupart signés dans les années 1990. Ce régime devait servir au départ à consolider la position des investisseurs dans les pays en développement dépourvus de système juridique fiable. Mais l'Union européenne et les États-Unis ne passent pas précisément pour des zones de non-droit ; ils disposent au contraire d'une justice fonctionnelle et pleinement respectueuse du droit à la propriété. En les plaçant malgré tout sous la tutelle de tribunaux spéciaux, le traité transatlantique démontre que son objectif n'est pas de protéger les investisseurs, mais bien d'accroître le pouvoir des multinationales.

L'accord s'appliquera à tous les niveaux de gouvernement (art. 4) : au niveau de l'État, de la Région, du département et de la municipalité. Une firme privée pourra attaquer un conseil municipal, un conseil général, un conseil régional et la République. C'était intégralement dans l'AMI de 1998 et c'est pour ça que L. Jospin a retiré la France des négociations.

Par ailleurs, une question fondamentale se pose, 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 28 États membres de l'UE, en sera-t-il de même dans les 50 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 50 États qui disposent d'une grande autonomie juridique. R.M. Jennar a posé en privé la question à un diplomate étasunien, spécialiste des conséquences économiques et sociales du traité transatlantique. À la question « est-ce que ça va s'appliquer à tous les niveaux ? », la réponse fut : « ça dépendra de chacun des États ». On notera qu'aux États-Unis, 37 États seulement souscrivent à l'accord de l'OMC sur les marchés publics (26, 29 p. 21).

On peut se demander aussi si les États-Unis appliqueront réellement les règles du traité. Il y a aux États-Unis une loi qui réserve 25% des marchés publics aux PME étasuniennes. Une autre loi, le *Buy American Act* (acheter américain), oblige tous les ministères, toutes les administrations, tout ce qui fonctionne avec de l'argent public aux États-Unis à acheter étasunien. Pas seulement les administrations, mais aussi les ONG, les tiers bénéficiant de fonds fédéraux. Si à la suite de cet accord, les États-Unis ne suppriment pas ces lois, les pays européens seront les dindons de la farce. Le bilan des 20 ans de l'ALENA (Accord de libre échange nord-américain entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, en anglais *North American Free Trade Agreement* ou *NAFTA*, et en espagnol *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* ou *TLCAN*) 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 des

accords de libre échange avec le Canada et le Mexique. Et quand le Mexique a attaqué le gouvernement des États-Unis parce qu'il ne respectait pas les règles de l'ALENA, le Mexique a perdu devant le mécanisme de règlement des différends identique à celui qui est prévu dans le traité transatlantique.

4.2. Les "garanties"

Plusieurs articles du mandat (art. 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. Ces dispositions servent à apaiser les craintes et sont présentées par la Commission et les gouvernements comme des garanties.

Cependant, dans la plupart de ces articles, il est écrit que "l'accord devrait" ou "l'accord pourrait". Dans les autres articles, c'est "l'accord prévoira" ou "l'accord fera" : ce n'est pas la même chose.

En outre, quelle crédibilité accorder à ces bonnes intentions contredites par les choix et pratiques de l'Union européenne ? Dans quatre arrêts de la Cour de justice de l'Union européenne dont les décisions sont obligatoires (Laval, Viking, Ruffert, Commission contre Luxembourg), cette dernière a dit que le droit de la concurrence l'emportait sur le droit social. Comment pouvons-nous penser un seul instant qu'on va défendre en face des États-Unis ce qu'on ne défend pas chez nous en interne ?

Le gouvernement égyptien a décidé d'imposer un salaire minimum garanti au personnel qui travaille dans les entreprises étrangères, partant de l'idée qu'elles ont plus de moyens que les entreprises égyptiennes. L'Union européenne a déposé plainte contre l'Égypte à l'OMC. Dans l'Ontario (Canada), il y a une fiscalité favorable pour les entreprises qui ne polluent pas. L'Union européenne a introduit une procédure contre le Canada à l'OMC, trouvant que c'est intolérable, que c'est une distorsion à la concurrence.

Comment peut-on prendre au sérieux les garanties proposées dans le mandat, alors que nous sommes les témoins tous les jours de pratiques qui vont dans le sens contraire ?

4.3. Des valeurs communes ?

Dans l'article 1 et dans l'article 6 qui définit le préambule de l'accord, 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.

Mais sur la conception de l'État, nous n'avons pas du tout les mêmes valeurs. 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. Alors ils s'organisent et c'est pour ça que les associations, les lobbies ont connu et connaissent une vie beaucoup plus riche aux États-Unis, parce que, 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, et tout cela se passe devant la 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, et ce 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 que rencontre ce pauvre Mr Obama pour mettre en œuvre un

système de sécurité sociale, qui ne concernera même pas la totalité de ceux qui ne peuvent pas se payer eux-mêmes 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 « *In God we trust* »...

Sur les rapports entre entreprises privées et partis politiques, la Cour suprême des États-Unis a récemment annulé une loi qui limitait le pouvoir des firmes privées de financer les partis politiques et les candidats aux élections. Donc on ne peut pas aux États-Unis limiter le financement des partis politiques et des candidats par les firmes privées. Chez nous c'est encadré. Ne parlons pas du débat sur la peine de mort et la vente d'armes...

Par rapport aux normes sociales, depuis la fin de la première guerre mondiale, il existe une organisation internationale, l'Organisation Internationale du Travail, au sein de laquelle États, patrons et syndicats ont négocié et adopté des conventions sociales. Les pays européens les ont toutes ratifiées, les États-Unis n'en ont ratifié aucune. C'est quand même une sérieuse différence.

En matière d'environnement, on sait que Kyoto ou la Convention de Rio sur la biodiversité 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 internationale sur les droits de l'enfant, 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, même s'il a sévi en Afrique, en Asie ou en Amérique latine, ne peut être jugé qu'aux États-Unis.

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.

Et on pourrait continuer la liste sur toute une série de domaines qui sont abordés par ce projet de traité transatlantique.

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.

4.4. Bénéfices

Le mandat de négociation confié à la Commission européenne révoit de négocier « la libéralisation des investissements et d'introduire des dispositions de protection » pour notamment augmenter « l'attractivité de l'Europe en tant que destination pour les investissements étrangers ». 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 serait assuré 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, plus celui-ci reçoit d'investissements directs étrangers n'est pas vérifiée. Plusieurs études de la Banque mondiale et de 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 (50).

L'objectif de l'accord est in fine de créer des emplois et la croissance, grâce à un accès accru aux marchés, une plus grande compatibilité de la réglementation et la définition de normes mondiales

(art. 7). Cet objectif n'est guère original, c'est l'alibi de toute nouvelle politique néolibérale.

La Commission européenne et à sa suite tous les défenseurs du projet mettent en avant les résultats d'une étude (24) qu'ils ont confiée au *Centre for Economic Policy Research* de Londres : 0,5% d'augmentation du PIB, entre 400 et 500 000 emplois créés dans l'Union Européenne. Quand on lit cette étude, on voit qu'elle appelle à se servir des résultats avec précaution, car faire des projections sur l'abaissement des barrières non tarifaires est plus difficile que de faire des projections sur la diminution des droits de douane : 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 de bâtiment ? En outre, les résultats, les avantages calculables, en étant prudent, sont pour 2027. Comme nous avons aujourd'hui 26,2 millions de chômeurs dans l'UE à 28, nous aurions donc une diminution de 1,7 % du chômage actuel dans 13 ans !

Un autre rapport (3) fréquemment cité, issu du Centre européen d'économie politique internationale de Bruxelles (*European Centre for International Political Economy, ECIPE*), affirme que le traité transatlantique donnera à la population du traité transatlantique un surcroît de richesse de 3 centimes par tête et par jour... à partir de 2029.

Une troisième étude a été faite en Allemagne (23), qui s'est surtout appuyée sur des interviews de dirigeants d'entreprises, tous favorables à la libéralisation : elle donne à l'horizon 2029 800 000 emplois créés, soit une diminution de 3 % du chômage en 15 ans.

Ces bénéfices ridicules montrent bien que l'emploi et la croissance ne sont en rien les objectifs réels de ce projet de traité.

Les maigres avantages pour les citoyens, c'est donc dans 13 à 15 ans. Par contre, pour le monde des affaires et de la finance, les avantages, c'est tout de suite :

- 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,
- les normes seront édictées par le privé, pour le privé.

Presque toutes les études sur le traité transatlantique ont en outre été financées par des institutions favorables au libre-échange ou par des organisations patronales, raison pour laquelle les coûts sociaux du traité n'y apparaissent pas, pas plus que ses victimes directes, qui pourraient pourtant se compter en centaines de millions.

Ce n'est pas un traité pour la croissance et l'emploi, c'est un traité pour confier le contenu des normes aux firmes privées et limiter le droit des gouvernements, des parlements et finalement des citoyens à légiférer.

Pour avoir une idée de l'impact du projet de traité transatlantique, nous avons un laboratoire vivant, réel, sur 20 ans, c'est l'ALENA, dont le traité transatlantique est un copié-collé : ce ne sont pas les salaires et les conditions de vie des salariés mexicains qui ont été tirés vers le haut, mais les salaires des Étatsuniens et Canadiens qui ont été tirés vers le bas, comme en Europe depuis l'élargissement, où les salaires des pays d'Europe centrale et orientale tirent vers le bas nos salaires. Bill Clinton promettait à l'époque la création de millions d'emplois, une analyse a montré dix ans plus tard que le traité a eu l'effet inverse. Malgré l'augmentation des exportations, la concurrence exacerbée et l'importation de produits étrangers ont provoqué la destruction nette de près 880 000 emplois sur le sol étasunien et de 2 millions d'emplois agricoles au Mexique (49, 52).

Ce projet table sur les exportations comme solution de relance de l'activité. Il sera donc un frein à la relocalisation des activités. La hausse escomptée des exportations entrainera une augmentation des émissions de gaz à effet de serre que la Commission évalue entre 4 et 11 000 tonnes, en contradiction totale avec les engagements de l'UE pour réduire ces émissions. Cet accord est aussi une incitation au pire productivisme au détriment de la qualité sociale et écologique des produits.

Par exemple dans la construction, les normes HQE sont beaucoup plus contraignantes que les normes américaines LEED.

5. Élimination des droits de douanes

Le premier objectif du traité transatlantique est d'éliminer au maximum les droits de douane entre l'Union européenne et les États-Unis. Dans la plupart des domaines, les droits de douane n'existent cependant quasiment plus ou sont ridicules. Seules exceptions, l'agriculture où ils demeurent élevés et le textile où ils sont encore très significatifs. En 2013, les tarifs douaniers appliqués par l'UE pour les États-Unis sont en moyenne pondérée de 4,8% pour les produits agricoles et de 1,5% pour les produits non-agricoles, et ceux appliqués par les États-Unis pour l'UE respectivement de 2,1% et 1,1% (22).

Quel serait l'impact de l'abaissement des tarifs douaniers pour les produits agricoles ? L'agroéconomiste Jacques Berthelot a évalué cet impact produit agricole par produit agricole, en tenant compte des droits de douane qui sont aujourd'hui appliqués à l'entrée du territoire européen. Il en déduit que si on les abaisse, c'est une catastrophe pour les agriculteurs européens (5). En effet, l'ouverture du marché européen entraînerait l'entrée massive de produits à bas coûts de l'agrobusiness étasunien : bœufs aux hormones, volailles lavées au chlore, OGM, animaux nourris aux farines animales. Puis, pour être compétitif, intensification du caractère industriel de l'agriculture européenne : 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. Ça veut dire aussi et surtout une perte énorme d'emplois dans le secteur agricole.

6. Les règles et les choix politiques, obstacles au commerce

Les artisans du traité transatlantique admettent eux-mêmes que leur objectif premier n'est pas d'alléger les contraintes douanières, de toute façon insignifiantes, mais d'imposer « *l'élimination, la réduction ou la prévention de politiques nationales superflues* » (31), étant considéré comme « superflu » tout ce qui ralentit l'écoulement des marchandises, comme la régulation de la finance, la lutte contre le réchauffement climatique ou l'exercice de la démocratie.

Le deuxième objectif du traité transatlantique est en effet de réduire, voire d'éliminer ce qu'on appelle, dans le jargon, les barrières non tarifaires : « L'accord visera à éliminer les *obstacles inutiles* au commerce et à l'investissement » (art. 25). On entend par là les normes constitutionnelles, légales ou 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, alimentaire, sanitaire, phytosanitaire, environnementale, culturelles, financière, économique, technique...

Pour libéraliser l'accès aux marchés, l'Union européenne et les États-Unis vont devoir faire converger leurs réglementations dans tous les secteurs car les normes plus contraignantes sont considérées comme des obstacles inutiles au libre commerce. Or, les États-Unis sont aujourd'hui en dehors des principaux cadres du droit international en matière écologique, sociale et culturelle. Ils refusent d'appliquer les principales conventions sur le travail de l'OIT, le protocole de Kyoto contre le réchauffement climatique, la convention pour la biodiversité mais aussi les conventions de l'Unesco sur la diversité culturelle. Leurs règlements sont donc dans la plupart des cas moins protecteurs que ceux de l'Union européenne. Ce marché commun libéralisé avec les États-Unis tirerait donc tous les États membres de l'UE vers le bas.

Cela signifie que, si toutes ces réglementations sont ramenées au niveau le plus bas, tous les choix de société qu'on a pu faire chacun dans nos pays vont complètement disparaître, pour s'aligner sur

les plus bas. En effet, ces réglementations concernent par exemple la qualité de la vie, l'environnement, la santé, les normes sociales, en fait tout ce que, dans une société organisée, au fil du temps, pour faire prévaloir l'intérêt général, le bien commun, on a élaboré comme lois, comme règlements, comme normes. On se rend compte qu'une société organisée, c'est-à-dire autre chose que simplement une addition d'individus, c'est un empilement de normes, de choix sur la manière de vivre ensemble. Il faut se rappeler que les néolibéraux et en particulier Margaret Thatcher disaient « Il n'y a pas de société ». Car la négation de la société, la mise en valeur de l'individu au mépris de la nécessité d'inscrire cet individu dans une collectivité, c'est véritablement la doctrine libérale. Le projet de traité transatlantique s'inscrit 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, quand elle adopte des normes en fonction de valeurs qui inscrivent un vouloir vivre en commun.

Sous prétexte d'harmonisation des normes, les grandes entreprises veulent les abaisser et surtout les redéfinir. Car pour les multinationales, toute réglementation, toute règle peut être considérée comme un obstacle au Commerce, et surtout comme un obstacle aux profits des actionnaires. Ce traité donne la possibilité de poursuivre les collectivités publiques qui prennent des mesures contraires aux intérêts des actionnaires des entreprises privées (cf. § suivant).

Les collectivités locales ne pourraient plus relocaliser des activités ni même adopter des normes environnementales ou sociales élevées, normes toujours accusées d'entraver le business ! Les collectivités locales qui ont une gestion publique de l'eau pourront-elles encore la conserver si ce droit est considéré comme une entrave au commerce profitable des multinationales de l'eau ? Une entreprise pourra réclamer des dommages et intérêts à une Mairie si un arrêté municipal menace de faire baisser sa rentabilité potentielle, combien même cet arrêté viserait à faire baisser des nuisances dangereuses pour la population.

En raison de réglementations européennes conformes au Traité de Lisbonne pour qui la concurrence doit être "libre et non faussée", le code des marchés publics (art. 6-IV) 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 (art. 14). Pour des collectivités locales, 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. Le traité transatlantique étant un tout, supérieur en droit au Traité de Lisbonne, favoriser les productions locales serait définitivement impossible s'il était adopté.

C'est de cela dont il s'agit, bien plus que de commerce, de marché ou de libre échange. Il s'agit de mettre en œuvre ce qui était l'espérance formulée par David Rockefeller dans une interview le 1^{er} février 1999 à Newsweek : transférer le gouvernement des peuples au secteur privé.

Ainsi, dans les accords de l'OMC, il y a un accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, donc la santé des animaux, la santé des plantes etc. Le texte du mandat de négociation du traité transatlantique dit qu'on va partir de cet accord de l'OMC pour aller plus loin. 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 – le principe de précaution aux États-Unis n'existe pas, aux États-Unis tout est acceptable tant qu'il n'y a pas de danger – chez nous, c'est vraiment l'inverse. Aux États-Unis, il n'y a pas de risque tant que le risque n'est pas patent, avéré. Chez nous, on ne donne le feu vert que lorsqu'on a la preuve qu'il n'y a pas de danger. Donc, quand on parle de sécurité alimentaire, de normes sanitaires, le risque est très grand de voir contester par des firmes privées devant des groupes d'arbitrage privés 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, ce médicament qui empêche le développement des graisses, de l'introduction de la chimie dans l'alimentation, de technologies qui présentent des risques en matière de santé. On va avoir un véritable risque que tout ce qu'on a essayé de construire péniblement, 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 transatlantique.

Le mandat de la Commission européenne vise aussi la « transparence des procédures » (art. 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 tout), mais aussi l'obligation de consulter les fournisseurs et investisseurs de biens et de services avant l'adoption de lois et règlements. Ce qui revient à subordonner la définition de normes d'intérêt général aux intérêts particuliers du secteur privé.

Enfin, l'article 23 du mandat indique que « Les négociations devraient inclure [...] le traitement national [et] le traitement de la nation la plus favorisée ». De quoi s'agit-il ?

Le principe du traitement national consiste pour les pouvoirs publics à accorder au secteur privé ce qu'ils accordent à leurs propres activités de service. Comme ils ne peuvent pas le faire par manque de moyens, ils ne peuvent qu'abandonner leurs 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. Par exemple, ce que la France consacre financièrement pour faire fonctionner ses universités, pour les salaires des enseignants, pour l'entretien des bâtiments etc., la France devrait l'accorder à une section de Harvard qui viendrait s'installer à Paris et qui serait en droit de demander au gouvernement français le même niveau d'intervention financière que le gouvernement français accorde à la Sorbonne.

Selon le traitement de la nation la plus favorisée, si un État accorde à un fournisseur étranger une faveur spéciale, il doit le faire aussi pour tous les autres fournisseurs étrangers. Par exemple, si la France accorde une subvention à une entreprise étasunienne de lutte contre les termites par piégeage, elle devra le faire pour toute autre entreprise étasunienne qui lutte contre les termites, quelle que soit la méthode employée.

Le traité accorde à tout investisseur le droit de bénéficier d'un cadre réglementaire conforme à ses « prévisions » — par quoi il convient 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, et vous êtes en droit de réclamer des compensations pour les profits que vous ne ferez pas !

La Coalition du commerce numérique (*Digital Trade Coalition*), qui regroupe des industriels du Net et des hautes technologies, presse les négociateurs du traité transatlantique 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.

7. Justice privée

Par rapport aux règles de l'OMC, la nouveauté introduite par le traité transatlantique, l'accord de partenariat transpacifique et le traité UE-Canada, c'est qu'ils permettraient aux multinationales de poursuivre en leur propre nom un pays signataire dont la politique serait un obstacle au commerce.

Le troisième objectif du traité transatlantique est en effet de permettre aux firmes privées d'attaquer les législations, les réglementations et les décisions des États et des autres collectivités publiques quand ces firmes considèrent qu'il s'agit d'obstacles inutiles au commerce, 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 juridictions privées composées de trois avocats d'affaires : un avocat choisi par la multinationale, un autre choisi par l'État ou la

collectivité territoriale mis en cause, et un troisième choisi par les deux autres. Il va sans dire que ces avocats qui composent ces tribunaux n'ont de comptes à rendre à aucun électorat. Inversant allègrement les rôles, ils peuvent aussi bien servir de juges que plaider la cause de leurs puissants clients (40). C'est un tout petit monde que celui des juristes de l'investissement international : ils ne sont que quinze à se partager 55 % des affaires traitées à ce jour. Peu connue du grand public, cette véritable industrie juridique enrichit un petit cercle de cabinets juridiques, d'arbitres, d'avocats et de bailleurs de litiges qui profitent grassement des poursuites juridiques entamées contre les gouvernements. Certains cabinets font payer leurs prestations 1000 dollars par heure et par avocat ; les arbitres gagnent de gros salaires, allant jusqu'à près d'un million de dollars dans un cas rapporté. Peu étonnant, dans ces conditions, que les « arbitres » adoptent en permanence une interprétation de la notion d'investissement favorable au plaignant (la multinationale) (17, 48). Le nombre de litiges a explosé depuis 20 ans, passant d'une moyenne de 1,5 par an jusqu'en 1996 à une moyenne de 43 par an ces trois dernières années (11, cf. annexe).

Ce tribunal arbitral disposerait du pouvoir inouï d'invalider des lois nationales ou des réglementations locales au seul motif qu'elles constituent des obstacles aux sacrosaintes "lois" du commerce et pourraient également faire payer aux États des amendes directement prélevées sur le trésor public. Autorise Si l'État ne veut pas se soumettre à la décision du tribunal privé, la multinationale peut demander à l'État qui héberge son siège de saisir les biens de l'État condamné.

Même lorsque les gouvernements gagnent leur procès, ils doivent s'acquitter de frais de justice et de commissions diverses qui atteignent en moyenne plus de 8 millions de dollars par dossier, gaspillés au détriment du citoyen (17).

7.1. Une forme de coup d'État

La définition de la norme, depuis 1789, c'est à la représentation nationale qu'elle appartient au premier chef, et en tout cas à des 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 à l'Assemblée nationale 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 Tapie³, ce n'est pas dans des structures d'arbitrage privées – des tribunaux privés – que l'on décide dans un conflit de la manière dont il convient d'appliquer une règle. Or, à trois reprises dans le mandat, dans les articles 23 pour les investissements, 32 pour les normes sociales et environnementales et 45 pour l'ensemble du traité, il est dit qu'en cas de conflit sur une norme, un règlement ou une loi entre une firme privée et le pouvoir public en cause – État, Région, département, commune – on aura recours à ce qui s'appelle un mécanisme de règlement des différends, c'est-à-dire un tribunal privé.

Le premier article qui en parle, c'est lorsqu'il y a un conflit entre un investisseur et des pouvoirs publics. Des tribunaux privés seraient habilités à condamner le contribuable à de lourdes réparations dès lors que sa législation rognerait sur les « *futurs profits espérés* » d'une société. Un investisseur 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 de sécurité et d'hygiène, 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, il peut considérer qu'une telle législation est une entrave à ses profits et elle sera donc remise en question.

La référence, c'est le mécanisme de règlement des différends qui est en fonction depuis 20 ans dans le cadre de l'accord de libre échange de l'Amérique du Nord, l'ALENA, entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Les groupes d'arbitrage sont constitués de personnes privées, qui délibèrent à huit clos, sans qu'il y ait – ce qui est une des caractéristiques de toute procédure judiciaire équitable – de

³ 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.

débat contradictoire. Ses décisions sont d'application immédiate ; il n'y a pas d'instance d'appel.

Et qu'est-ce qu'on remarque ? Dans les 30 affaires où une firme privée étasunienne a attaqué le Canada, le Canada a perdu. Le Mexique a été attaqué cinq fois par des firmes privées étasuniennes, il a perdu cinq fois. Par contre, dans les 22 cas où des firmes privées canadiennes et mexicaines ont attaqué le gouvernement des États-Unis, dans tous ces cas-là, elles ont perdu. Ce qui veut dire qu'on ne gagne jamais lorsque les États-Unis ou les firmes étasuniennes sont en cause. Les signataires du mandat de la Commission appellent ça la justice...

L'institution d'un tel mécanisme serait une forme de coup d'État qui enlèverait à nos institutions démocratiques leur capacité à faire des lois puisque celles-ci n'auraient plus aucune valeur face aux pouvoirs exorbitants des firmes privées. Cette disposition, déjà présente dans l'AMI, constituait la principale raison de son rejet en 1998 par la France.

Voici un exemple très concret de ce qui n'existera plus, de ce qui ne sera plus possible si le traité transatlantique aboutit. Il y a quelques mois, un avocat français au nom de la petite firme pétrolière étasunienne Schuepbach a introduit ce qu'on appelle dans notre droit une question prioritaire de constitutionalité, question adressée donc au Conseil constitutionnel. La question était : est-ce que la loi 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 (14). Si le traité transatlantique était adopté dans les termes du mandat donné par nos gouvernements, le Conseil constitutionnel ne sera plus l'instance consultée, on mettrait en place un tribunal privé qui décidera. Autrement dit, on enlève à nos institutions et à nos juridictions un pouvoir qui s'exerce aujourd'hui dès lors qu'une firme privée est en cause.

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 tribunaux privés toute réglementation contraire à leurs intérêts. Le cigarettier 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.

7.2. Des exemples

D'après la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le nombre d'affaires soumises aux tribunaux privés a été multiplié par dix depuis 2000. En 2012, 58 nouvelles plaintes ont été enregistrées contre des États – le plus grand nombre jamais enregistré en une seule année. C'est un nombre considérable dans le contexte du droit international et de l'arbitrage international (51), mais une très bonne affaire pour les avocats...

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 tribunaux privés, sans revenir sur le scandale de l'arbitrage Tapie. Tout type de réglementation peut être annulée, de l'article d'une constitution à la décision d'un Conseil municipal.

Le Mexique nous offre l'exemple qu'on peut à travers ces mécanismes de règlement des différends modifier la Constitution d'un pays (39). Le Mexique avait dans sa constitution l'article 27 qui protégeait les territoires des peuples présents avant l'arrivée des Espagnols. Un investisseur étasunien a voulu investir dans ces territoires-là, ce que la Constitution du Mexique ne permettait pas. Il a demandé à l'ALENA la constitution d'un groupe d'arbitrage. Et le Mexique a eu le choix : payer des indemnités colossales ou changer sa Constitution. Il a changé sa Constitution.

Le Brésil a dû abroger une loi obligeant les investisseurs étrangers à réinvestir 10% de leurs bénéfices nets au Brésil, après recours d'une entreprise étasunienne auprès de l'OMC.

En 2012, l'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 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. (46).

Lorsque l'Argentine a gelé les tarifs des services essentiels (énergie, eau...) et dévalué sa monnaie en réponse à la crise financière de 2001-2002, elle fut frappée par plus de 40 plaintes de sociétés comme CMS Energy (ÉU), Suez et Vivendi (France), dans le cadre de traités d'investissement bilatéraux. À la fin de 2008, les condamnations contre le pays totalisaient 1,15 Md \$, qu'elle a été forcée de payer (43, 45).

En 2012, l'Équateur s'est vu condamné à verser la somme record de 2,3 milliards de dollars à la compagnie pétrolière Occidental Petroleum. Sa faute : avoir mis fin par une décision politique à sa collaboration avec le géant pétrolier après que celui-ci eut lui-même violé leur contrat. Le tribunal arbitral a jugé que cette décision soudaine violait le traité d'investissement bilatéral États-Unis-Équateur (10, 42).

En vertu d'un accord 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 l'administration précédente (28, 44).

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a infligé à l'Union européenne des pénalités de plusieurs centaines de millions d'euros pour son refus d'importer des organismes génétiquement modifiés (OGM).

Les États-Unis, 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 différends de l'OMC, et comme les critères de santé publique n'entrent pas en ligne de compte dans les règles de la concurrence et donc sont considérés comme des obstacles à la concurrence, l'Union européenne a perdu et a dû payer des centaines de millions de dollars aux États-Unis.

Par le biais de sa filiale suisse et de l'accord de promotion et protection des investissements entre la Suisse et l'Uruguay, le géant étasunien du tabac 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 (48). Par le biais de sa filiale à Hong-Kong, cette même firme, incommodée par la législation antitabac de l'Australie, a assigné ce pays devant un tribunal privé en vertu du traité bilatéral sur les investissements entre l'Australie et Hong-Kong.

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 sur l'exploitation de gaz de schiste (21). L'indemnisation inclurait des bénéfices attendus sur 50 ans, sans preuves de la présence d'hydrocarbures. Un tribunal privé lui donnerait raison si le traité était conclu !

La compagnie minière canadienne Lone Pine Resources Inc. utilise sa filiale aux États-Unis pour poursuivre le gouvernement québécois dans le cadre de l'ALENA et lui réclamer 250 millions de dollars de compensation pour l'instauration d'un moratoire interdisant l'utilisation de la fracturation hydraulique dans la vallée du Saint-Laurent en raison de préoccupations environnementales. La société prétend que le moratoire sur la fracturation hydraulique 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 » (27).

L'Allemagne a été attaquée en 2012 par le constructeur de centrales électriques suédois Vattenfall quand elle a pris la décision de sortir du nucléaire, après Fukushima. Ce constructeur invoque ses droits émanant du Traité sur la charte de l'énergie (accord international d'investissement) et réclame 3,7 milliards d'euros de dommages et intérêts après la fermeture de deux de ses centrales, et donc la baisse de ses bénéfices (4). Comme un grand nombre d'autres accords internationaux d'investissement, ce traité accorde aux investisseurs étrangers le droit de déposer directement plainte contre des mesures publiques auprès des tribunaux d'arbitrage internationaux, instaurés spécifiquement à cette fin.

Des sociétés européennes ont engagé des poursuites contre l'augmentation du salaire minimum en Egypte ou contre la limitation des émissions toxiques au Pérou, le traité ALENA servant dans ce dernier cas à protéger le droit de polluer du groupe américain Renco.

Le groupe pharmaceutique américain Eli Lilly entend se faire justice face au Canada, coupable d'avoir mis en place un système de brevets qui rend certains médicaments plus abordables.

L'industrie américaine de la viande entend obtenir la suppression de la règle européenne qui interdit les poulets désinfectés au chlore. A l'avant-garde de ce combat, le groupe Yum!, propriétaire de la chaîne de restauration rapide Kentucky Fried Chicken (KFC), 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», proteste l'Association nord-américaine de la viande.

Un autre groupe de pression, l'Institut américain de la viande, déplore le «rejet injustifié [par Bruxelles] des viandes additionnées de bêta-agonistes, comme le chlorhydrate de ractopamine». La ractopamine est un médicament utilisé pour gonfler la teneur en viande maigre chez les porcs et les bovins. Du fait de ses risques pour la santé des bêtes et des consommateurs, elle est bannie dans cent soixante pays, parmi lesquels les États membres de l'Union, la Russie et la Chine. Pour la filière porcine américaine, cette mesure de protection constitue une distorsion de la libre concurrence à laquelle le traité transatlantique doit mettre fin d'urgence. «Les producteurs de porc américains n'accepteront pas d'autre résultat que la levée de l'interdiction européenne de la ractopamine», menace le Conseil national des producteurs de porc (*National Pork Producers Council*).



8. Conclusion

Le traité transatlantique démontre que son objectif n'est pas seulement de protéger les investisseurs, mais bien d'accroître le pouvoir des multinationales.

Abolir les droits de douane et les "barrières non tarifaires", c'est renoncer à des choix politiques et de société : qualité de l'eau, normes de qualité des produits agricoles, normes environnementales, sanitaires 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 etc.

Abolir ces prétendues barrières c'est donc renoncer à tout cela au nom de la maximisation du profit des firmes transnationales, c'est soumettre la démocratie à des règles privées, à quelques puissants intérêts particuliers.

Ériger la concurrence libre et non faussée en étalon de toute chose, en valeur supérieure 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 firmes multinationales. C'est balayer toutes les conquêtes sociales ou environnementales péniblement acquises au cours des décennies passées. Le Traité constitutionnel européen de 2005, le Traité de Lisbonne de 2008 comme le projet de traité transatlantique sont des projets hautement politiques. Le projet de traité transatlantique n'est donc pas seulement une question de grand marché, de commerce voire d'investissement, mais une tentative pour ôter aux citoyens le peu de pouvoir qu'il leur reste.

Pourquoi un tribunal privé, composé d'avocats d'affaires, rendrait-il un verdict pénalisant notre société ? Quelle est la légitimité de ces personnes pour décider de notre futur ?

À quoi servira le parlement s'il est soumis à un tribunal extérieur qu'on ne peut pas élire ? À quoi bon aller voter pour des députés nationaux ou européens ?

Et pourtant, les négociations du traité transatlantique sont opaques, se déroulent derrière des portes closes, le mandat donné par nos gouvernements à la Commission européenne n'est pas diffusé et encore moins disponible en français, les médias n'ouvrent aucun débat et ne donnent 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.

Dans un élan de candeur, l'ancien ministre du commerce étasunien Ronald Kirk a 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 de l'ALENA.

La Commission européenne a cependant initié une consultation publique au sujet du mécanisme de traitement des différends entre investisseurs et États (13). Malgré le tollé public, cette consultation ne se demande pas si et pourquoi un accord UE-États-Unis doit inclure ou pas un tel mécanisme, mais seulement comment ce mécanisme doit être organisé. La Commission ne veut pas de discussion publique au résultat ouvert. La consultation est plus une habile opération de communication de la Commission pour vendre son propre agenda tout en donnant l'impression d'un débat public.

Le gouvernement français, signataire du mandat donné à la Commission et qui suit au jour le jour les négociations, a une responsabilité particulière. Il accepte, tout. Il défend ce projet, ne le combat pas. Dans un rapport de Mme Claude Revel (47), la principale conseillère de Mme Nicole Bricq, la ministre du commerce extérieur qui préparait la réunion du 14 juin 2013, elle écrit : il faut "prendre acte et tirer parti de la tendance de la délégation de la règle au privé". On prend acte, on accepte. On ne combat pas, on défend même, car le néolibéralisme est de toute évidence l'idéologie qui domine notre gouvernement.

Comment peut-on alors stopper le projet de traité transatlantique ? 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), un accord d'investissement de l'OCDE, a échoué. De la même manière, les négociations de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), relatif à la libéralisation des services au sein de l'OMC, ont été bloquées. Et l'accord commercial anti-contrefaçon (ACTA) sur la propriété intellectuelle a aussi été stoppé.



Photo CC campact

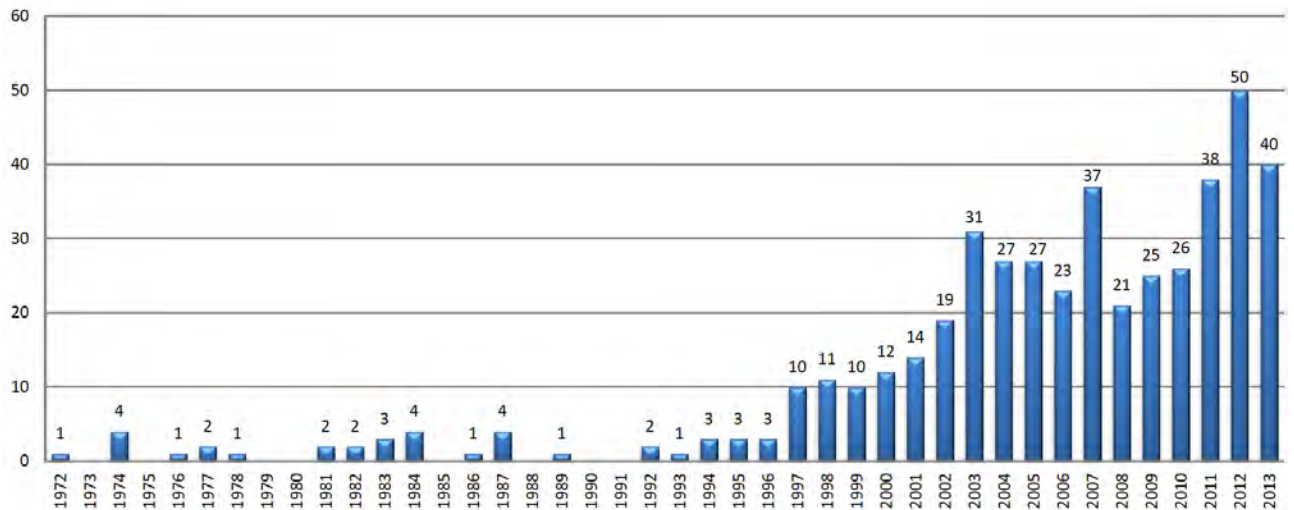
La première arme est donc l'information : faire connaître le contenu du projet, l'analyser, le diffuser. Puis signer des pétitions contre le projet comme l'ont fait un demi-million d'Allemands (18). Ensuite, nombre de collectivités locales se déclarent hors traité transatlantique (ou hors Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement) : d'abord la Région Île-de-France le 14 février 2014, puis la Région Provence Alpes Côte d'Azur le 21 février, puis la Région Limousin le 31 mars, le département du Tarn le 3 avril, le département de Seine-Saint-Denis le 10 avril, la Région Picardie le 18 avril, ainsi que de nombreuses communes (Besançon, Niort, Saint-Denis, Briançon etc.). Cinq régions (Auvergne, Basse Normandie, Bourgogne, Bretagne, Rhône-Alpes) ont voté un vœu demandant un moratoire ou un débat autour des négociations ou émettant des réserves.

Nous voudrions pour finir donner la parole à quelqu'un qui avait vu juste et qui l'a payé de sa vie, il y a déjà longtemps. Salvador Allende devant l'Assemblée générale de l'ONU en 1972 disait (2) : « 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. »

Et en tout cas, si par malheur ce traité devait devenir réalité, un cycle historique se terminerait. Un cycle historique qui a commencé en 1789 – quand nos grands aînés ont arraché ce principe "tous les pouvoirs émanent du peuple" puisqu'avant ils émanaient de Dieu ou du roi – dans l'esprit des philosophes des Lumières, et qui a continué en 1948 avec la Déclaration universelle des Droits de l'Homme. Parce que si ce traité transatlantique dans les termes du mandat que nous venons de décrire devient la réalité, alors ce sera :

"Tous les pouvoirs émanent des firmes privées".

Annexe



Nombre de nouvelles demandes d'arbitrages 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 (11, p. 7). Au 31 décembre 2013, le Cirdi avait enregistré 459 demandes d'arbitrage.

Références

1. AFP, 2012. Ecuador to fight oil dispute fine. Agence France-Presse, 13 octobre 2012.
2. Allende S., 1972. Assemblée générale de l'ONU, 4 décembre 1972. <http://labs.ebuzzing.fr/video/allende-onu-4900827> : "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."
3. Ben Beachy, 2013. TAFTA's Trade Benefit: A Candy Bar. Public Citizen, 11 juillet 2013. <http://citizen.typepad.com/eyesontrade/2013/07/taftas-trade-benefit-a-candy-bar.html>
4. 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 différent entre Vattenfall et l'État allemand. <http://aitec.reseau-ipam.org/spip.php?article1363>
5. Berthelot J., 2014. La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-USA. Rapport, assoc. Solidarité, 21 p. http://www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/La_folie_d_integrer_l_agriculture_dans_le_PTCI_20-03-14.pdf
6. Bluboux et P. Dhemy, 2013. Le traité transatlantique ou le coup d'État libéral. Le Lot en action, n°77, 20 déc. 2013, p. 15-18. <http://www.lelotenaction.org/blog/actualites-internationales/le-traite-transatlantique-ou-le-coup-d-etat-liberal.html>
7. Bureau of European and Eurasian Affairs, 2007. Transatlantic Economic Council Review of Progress Under the Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the United States of America and the European Union, 9 nov. 2007. <http://2001-2009.state.gov/p/eur/rls/or/95300.htm>
8. CEO, 2013. La commission européenne se prépare pour les négociations de libre-échange UE-US : 119 réunions avec des lobbyistes de l'industrie. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 9 oct. 2013. <http://corporateeurope.org/fr/trade/2013/10/la-commission-europ-ene-se-pr-pare-pour-les-n-gociations-de-libre-change-ue-us-119-r>
9. CEO, 2014. Suing the State - Hidden rules within EU-US trade deal [Poursuivre les États - Les règles cachées de l'accord commercial Union européenne - États-Unis]. Vidéo, Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 15 avril 2014, 7'40". <http://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/new-video-suing-state-hidden-rules-within-eu-us-trade-deal>
10. Cheng T.H., 2012. ICSID's Largest Award in History: An Overview of Occidental Petroleum Corporation v the Republic of Ecuador. Kluwer Arbitration Blog. <http://kluwarbitrationblog.com/blog/2012/12/19/icsids-largest-award-in-history-an-overview-of-occidental-petroleum-corporation-v-the-republic-of-ecuador/>
11. Cirdi, 2014. Affaires du Cirdi - Statistique (numéro 2014-1). Rapport, Centre Int. pour le Règlement des Différents relatifs aux Investissements, Washington, 32 p. <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=CaseLoadStatistics>
12. Coleman B., 1997. Trans-Atlantic Business Dialogue gains momentum at Rome talks. The Wall Street Journal Europe. 10 nov. 1997. 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. 156. sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf
13. Commission européenne, 2014. 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>
14. Conseil constitutionnel, 2013. Décision n° 2013-346 QPC du 11 octobre 2013. JORF, n°0239 du 13 octobre 2013, p. 16905. <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000028057334&dateTexte=&categorieLien=id>
15. Conseil régional Île-de-France, 2014. Délibération CR 21-14 de la Région Île-de-France hors Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) - Exposé des motifs. 14 février 2014. https://www.collectifstoptafta.org/IMG/pdf/cr_21-14.pdf
16. de Gucht K., 2013. Conférence de presse du 14 juin 2013. [http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=I079163&sitelang=FR.12'22"-12'50](http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=I079163&sitelang=FR.12'22)

17. 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, 76 p.
<http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/profitting-from-injustice.pdf>
18. Eberhardt P., 2014. Pourquoi les citoyens Allemands s'opposent massivement au traité de libre-échange transatlantique. Basta!, 6 mai 2014. <http://www.bastamag.net/En-Allemagne-l-accord-commercial-et> et <https://www.campact.de/ttip/>
19. European Commission, nd. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm
20. European Commission, nd. List of confidential meetings in preparation of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. <https://ttip-meetings.jottit.com/>
21. Expansion (L'), 2013. Gaz de schiste : Schuepbach réclamerait 1 milliard d'euros à l'Etat. L'Expansion, 4 oct. 2013. http://lexpansion.lexpress.fr/entreprises/gaz-de-schiste-schuepbach-reclamerait-1-milliard-d-euros-a-l-etat_1326111.html
22. 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, 12 p. www.notre-europe.eu/media/negotiationsttipfabrygarbassopardone-ijdjan14.pdf
23. Felbermayr G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin and S. Benz, 2013. Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. Report, Ifo Institut, Munich, 11 p. http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Service/studien/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf
24. François J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk and P. Tomberger, 2013. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment. Report, Centre for Economic Policy Research, London, 124 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm>
25. Gatines P., 2014. Le Grand Marché Transatlantique, l'affaire du monde des affaires. Conf., Univ. Pop. Philosophie de Toulouse, 13 mars 2014.
26. Gouvernement du Canada, 2013. L'Accord sur les marchés publics entre le Canada et les États-Unis. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/other-autre/us-eu.aspx?lang=fra>
27. Gray J., 2012. Quebec's St. Lawrence fracking ban challenged under NAFTA. The Globe and Mail, 22 nov. 2012. <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/quebecs-st-lawrence-fracking-ban-challenged-under-nafta/article5577331/>
28. 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. 2010, 10 p. www.psir.org/sites/default/files/2010-02-H-tradelaw.doc
29. Henckes J.Y., 2010. Précis de droit des marchés publics. Legitech, Luxembourg, 277 p.
30. Hialt R. et A. Bauer, 2013. Négociations commerciales : premières divergences entre Europe et États-Unis. http://m.lesechos.fr/redirect_article.php?id=0202895238223
31. HLWG, 2013. Final Report - High Level Working Group on Jobs and Growth. 11 février 2013. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
32. Jennar R.M., 2013a. Le projet de grand marché transatlantique. Conf., Perpignan, 11 décembre 2013, 1h 44'. <http://www.youtube.com/watch?v=n08NAQSn4nw>
33. Jennar R.M., 2013b. Le TTIP : la pire menace pour les peuples d'Europe (I) & (II). 4 & 8 p. <http://www.jennar.fr/?p=129> & <http://www.jennar.fr/?p=3038>
34. Jennar R.M., 2013c. Le mandat UE de négociation du grand marché transatlantique UE-USA. 23 p. www.jennar.fr/?p=3143
35. Jennar R.M., 2013d. Le projet de grand marché transatlantique (Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement). Diaporama, 56 diapositives. <http://www.attaccomminges.fr/wp-content/uploads/2013/11/diaporama-confecc81rence-r-m-jennar-01-12.ppt>
36. Jennar R.M., 2014. Péril sur les normes sociales et environnementales de l'Europe. Émission Terre à terre, France Culture, 18 janvier 2014, 51 mn. <http://www.franceculture.fr/player/reecouter?play=4774508>
37. 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. sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf
38. La Libre Belgique, 24 avril 2014. <http://www.lalibre.be/dernieres-depeches/belga/de-gucht-suspecte-de-fraude-fiscale-le-spf-finances-en-cassation-535943a13570a6e852427ec8>
39. Maderas del pueblo del Sureste, nd. La (contra)reforma al Artículo 27° constitucional. <http://maderasdelpueblo.org.mx/>
40. Martin A. 2013. Treaty Disputes Roiled by Bias Charges. Bloomberg, 10 juillet 2013. <http://www.bloomberg.com/news/2013-07-10/treaty-disputes-roiled-by-bias-charges.html>
41. Mutamba A. Africa should keep an eye out for EU-US trade talks. <http://www.spyghana.com/africa-keep-eye-eu-us-trade-talks/>
42. Palmer D., 2012. Some secrecy needed in trade talks: Ron Kirk. Reuters, 13 mai 2012. <http://www.reuters.com/article/2012/05/14/us-usa-trade-kirk-idUSBRE84C0AQ20120514>
43. Peterson L.E., 2008. Round-Up: Where things stand with Argentina and its many investment treaty arbitrations. Investment Arbitration Reporter, 17 déc. 2008. www.iareporter.com/articles/20090929_15
44. 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. <http://www.iareporter.com/categories/20120214>
45. Phillips T., 2008. Argentina Versus the World Bank: Fair Play or Fixed Fight? Center for International Policy (CIP). <http://www.cipamericas.org/archives/1434>
46. PublicCitizen, 2014. Table of foreign investor - State cases and claims under Nafta and other U.S. "trade" deals. PublicCitizen, Washington, fév. 2014, 39 p. <https://www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf>
47. Revel C., 2013. Développer une influence normative stratégique internationale pour la France. Rapport à N. Bricq, janvier 2013, 101 p, p. 13. www.ladocumentationfrancaise.fr/docfra/rapport_telechargement/var/storage/rapports-publics/134000079/0000.pdf Suisse-Uruguay.
48. Scagliola R., 2014. Philip Morris, le géant du tabac sis à Lausanne, contre le gouvernement uruguayen. À l'encontre, 26 mai 2014. <http://alencontre.org/ameriques/amelat/uruguay/suisse-uruguay-philip-morris-le-geant-du-tabac-sis-a-lausanne-contre-le-gouvernement-uruguayen.html>
49. Scott R.E., 2003. The high price of 'free' trade NAFTA's failure has cost the United States jobs across the nation. Report, Economic Policy Inst., Washington, 13 p. http://www.epi.org/publication/briefingpapers_bp147/
50. Trouvé A. et M. Combes, 2014. TAFTA : Les investissements étrangers n'assurent pas le développement. Le Monde, 23 mai 2014. www.lemonde.fr/idees/article/2014/05/23/tafta-les-investissements-etrangers-n-assurent-pas-le-developpement_4424338_3232.html
51. van Harten G., Osgoode Law School, Toronto. In CEO, 2014. Suing the State - Hidden rules within EU-US trade deal [Poursuivre les États - Les règles cachées de l'accord commercial Union européenne - États-Unis]. Vidéo, Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 15 avril 2014, 7'40". [http://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/new-video-suing-state-hidden-rules-within-eu-us-trade-deal.1'18"](http://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/new-video-suing-state-hidden-rules-within-eu-us-trade-deal.1'18)
52. Vigna A., 2008. Le jour où le Mexique fut privé de tortillas. Le Monde Diplomatique, mars 2008. <http://www.monde-diplomatique.fr/2008/03/VIGNA/15719>
53. Wallach L.M., 2012. "Fair and Equitable Treatment" and Investors' Reasonable Expectations: Rulings in U.S. FTAs & BITs Demonstrate FET Definition Must be Narrowed. Npte, PublicCitizen, Washington, 7 p. <http://www.citizen.org/documents/MST-Memo.pdf>
54. Wallach L.M., 2013. Le traité transatlantique, un typhon qui menace les Européens. Le Monde Diplomatique, novembre 2013, p. 4-5. www.monde-diplomatique.fr/2013/11/WALLACH/4980