

Le « libre-échange » a un synonyme : le shopping législatif

Par **Bruno PONCELET**

Anthropologue, syndicaliste, formateur au Centre d'Éducation Populaire André Genot

En conférence le 14 avril

Entamées à l'été 2013, les négociations entre l'Union européenne et les États-Unis ont pour but de créer un grand marché transatlantique. Mais l'opacité et la finalité des négociations suscitent de vives critiques. Critiques méritées ou injustifiées ? Pour le savoir, revenons successivement sur trois temps forts (hier, aujourd'hui, demain) de l'agenda transatlantique.

Hier...

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (appellation officielle) n'est pas un projet récent. De l'avis même des instances européennes, « l'idée d'un partenariat commercial entre l'Union européenne et les États-Unis ne date pas d'hier. En fait, cela fait longtemps que les administrations, les entreprises et les milieux universitaires en discutent. Ces dernières années, l'Union européenne et les États-Unis ont commencé à sentir que l'idée était mûre »¹.

Pour comprendre la genèse du projet, il faut remonter aux années 1990 : le mur de Berlin vient de tomber, la guerre froide est terminée et le partenariat historique entre l'Europe et les États-Unis est à redéfinir. Dès cette époque, certaines multinationales – regroupées au sein de différents lobbies – démarchent l'Union européenne dans le but d'élargir le marché unique aux anciens pays de l'Est (un projet porté par l'*European Round Table of Industrialists*), mais aussi aux États-Unis (une demande formulée notamment par les *American Chambers of Commerce*). En 1992, le *Transatlantic Policy Network* (TPN) voit le jour : son but est de resserrer les liens transatlantiques à tous niveaux (commercial, politique, judiciaire, militaire, sécuritaire). Pour y parvenir, ce réseau de gouvernance tisse des liens entre certains types d'Américains et d'Européens : multinationales, élus politiques, centres de recherche favorables à un accroissement tous azimuts des liens transatlantiques. Très concrètement, le TPN accueille parmi ses membres des multinationales (BASF, Citigroup, Coca-Cola, Deutsche Bank, JP Morgan, LVMH, Microsoft, Nestlé, Pfizer International...) et des élus politiques (notamment des parlementaires européens) qui lui servent de relais dans les institutions chargées de donner vie à ses projets.

Ainsi, c'est sur proposition du TPN qu'est créé (en 1995) le *TransAtlantic Business Dialogue* : composée de dizaines de multinationales (dont certaines également membres du

TPN), cette organisation sert alors de conseiller officiel aux instances politiques transatlantiques. Plus récemment, c'est sur la base d'un rapport du TPN (publié en octobre 2011) que les autorités américaines et européennes lancèrent le « groupe de travail de haut-niveau sur la croissance et l'emploi », qui fut le prélude au lancement officiel des négociations en cours. Lesquelles répondent en tous points aux demandes formulées par le TPN : « *Afin de pleinement réaliser le potentiel inexploité de nouveaux emplois et de croissance, nous appelons à une complète Initiative de Croissance et d'Emploi Transatlantique, incluant une feuille de route pour le retrait d'ici 2020 des barrières non tarifaires au commerce et à l'investissement toujours existantes, et d'avancer vers un niveau tarifaire nul pour le commerce transatlantique* »².

Ces liens privilégiés entre institutions politiques et réseaux d'affaires font l'objet de vives critiques, notamment en raison des conflits d'intérêts qu'ils génèrent. Ainsi, en mars 2013, la Commission européenne annonce qu'un centre d'étude indépendant (le *Centre for Economic Policy Research* ou CEPR) pronostique la création de richesses à hauteur de 545 € pour une famille européenne de quatre personnes si... un marché transatlantique voit le jour. Mais comment prendre ce chiffre au sérieux, sachant que le CEPR accueille, parmi ses membres institutionnels, de nombreuses banques d'affaires dont certaines (Deutsche Bank, Citigroup, JP Morgan) sont également partie prenante de lobbies d'affaires réclamant un marché transatlantique ?

Aujourd'hui...

Vint alors le lancement des négociations : en juin 2013, l'ensemble des États-membres de l'Union européenne offrent à la Commission européenne un mandat pour négocier, avec les États-Unis, la création d'un marché transatlantique. À la demande de certains États, le mandat est

¹ Voir le site officiel des négociations : http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_fr.htm

² « *Toward a Strategic Vision for the Transatlantic Market* », TPN, octobre 2011, p. 3. Le lecteur intéressé pourra trouver davantage d'informations sur les lobbies mentionnés via leur site officiel : <http://www.ert.eu> ; <http://www.amchameu.eu> ; <http://www.tpnonline.org> ; <http://www.transatlanticbusiness.org>

classé confidentiel et interdit d'accès... Voulant faire taire les critiques citoyennes qui pleuvent sur cette opacité, la Commission européenne lance plusieurs initiatives : chaque round de négociations sera suivi d'une conférence de presse à destination de la société civile, et un groupe consultatif (incluant certains syndicats) est créé pour faire preuve de transparence. Mais est-ce bien suffisant ? On peut en douter, et pour plusieurs raisons...

Premièrement, le fameux groupe consultatif est tenu au secret professionnel (il ne peut rien diffuser des informations qui lui sont transmises) et sa composition même pose problème : à titre d'exemple, les représentants des travailleurs sélectionnés (Ulrich Eckelmann et Tom Jenkins) sont tous deux partisans des négociations, et donc non représentatifs de la diversité des opinions syndicales existantes (où se divisent les « pour » et les « contre »).

Deuxièmement, les informations diffusées à l'issue de chaque round de négociations ont de quoi faire rire : il s'agit de quelques pages où se succèdent poncifs, termes vagues et généralités. Une information qu'on comparera aux 1 634 pages de l'*Accord économique et commercial global* conclu entre l'Union européenne et le Canada, dont le vocabulaire hautement technique est d'une grande précision juridique. Plus récemment, il est vrai que la Commission européenne a diffusé davantage d'informations sur ses positions dans les négociations. Mais ces documents publiés en janvier 2015 ont un travers important : ils reflètent des positions de la Commission remontant au début de l'année 2014.

Troisièmement, et surtout, l'enjeu des négociations est de lutter contre les « barrières non-tarifaires » au commerce. Autrement dit, il s'agit de mettre fin à des différences législatives entre les pays de l'Union européenne et les États-Unis. Dans pratiquement tous les domaines (agriculture, automobile, chimie, cosmétiques, électronique, pharmacie, propriété intellectuelle, règles d'origine, services médicaux, services publics...), à la seule exception de l'audiovisuel et du cinéma, le processus consiste à harmoniser les lois à un niveau transatlantique. Ces négociations dites « commerciales » sont *de facto* profondément politiques : elles visent à créer des lois qui s'imposeront à 820 millions de personnes. Or, ce job politique est confié à des experts, désignés par la Commission européenne, qui n'ont jamais eu à

faire connaître publiquement l'orientation politique qu'ils donnent à leurs négociations avec leurs homologues américains. Pire : les vrais élus (députés européens) ne sont autorisés à accéder aux intentions écrites de ces négociateurs qu'à des conditions très strictes, c'est-à-dire sans aucun moyen (stylo, smartphone...) pour mémoriser le contenu des documents. Et l'issue des discussions reste, pour l'heure, interdite d'accès aux élus européens. Bref, ce n'est pas la publication tardive (octobre 2014) du mandat de négociations par la nouvelle Commission européenne qui fera taire les critiques sur les dérives antidémocratiques du projet.

Et demain ?

Car, s'il voit le jour, le marché transatlantique sera accompagné d'une nouvelle structure institutionnelle chargée de poursuivre le travail d'harmonisation législative... tout en empêchant les démocraties locales de voter des lois qui feraient renaître de nouvelles « distorsions législatives » (article 43 du mandat de négociations). Dans le cas de l'accord de « libre-échange » entre l'Union européenne et le Canada, cette structure institutionnelle prévoit même d'accueillir des « parties prenantes » (comme des lobbies d'affaires) pour juger de la légitimité de nouvelles lois proposées par des démocraties locales !

De fait, les négociations en cours visent à asservir la démocratie à un processus institutionnel taillé sur mesure pour les multinationales. Car, de l'ALENA³ au marché unique européen, on en sait désormais beaucoup sur le « libre-échange » : il permet aux investisseurs transnationaux d'accéder librement à tous les consommateurs d'un espace économique unifié qui reste, au niveau des nations qui le composent, extrêmement hétérogène sur le plan social, fiscal et (parfois) environnemental. Le « libre-échange » permet ainsi aux multinationales de faire leur « shopping législatif » entre ces espaces nationaux à haute et à faible protection sociale (fiscale, environnementale) pour encourager un alignement graduel vers les normes les plus basses. Ce processus, déjà en cours avec le marché européen, ne fera que s'aggraver avec un marché transatlantique. Mais chut..., silence..., c'est un secret ! ■

³ Accord de libre-échange nord-américain.