

<http://www.econospheres.domainepublic.net/La-grande-braderie-transatlantique>



La grande braderie transatlantique

- Archives Textes -

Date de mise en ligne : vendredi 11 avril 2014

Copyright © Econosphères - Tous droits réservés

On pouvait penser que la crise économique, la plus grave depuis celle des années 30, avait calmé les ardeurs capitalistes à exiger plus de marché, plus de concurrence, plus de libéralisation. On pouvait estimer que des échecs répétés en la matière les avaient amenés à renoncer à ces projets. Il n'en est rien. Que du contraire !

Le 13 février 2013, le président américain, Barak Obama, et les responsables de la Commission européenne annoncent officiellement que des négociations vont être entamées entre les deux parties à partir de juillet de la même année pour aboutir à un vaste marché transatlantique prévu pour 2015. L'accord à obtenir se veut d'emblée ambitieux, englobant aussi bien les matières commerciales que celles de la propriété intellectuelle, c'est-à-dire les brevets et licences, ou la question des investissements à l'étranger. En même temps, en réunissant les deux puissances occidentales, les promoteurs du projet veulent créer un précédent qui moulera les futurs traités commerciaux dans un cadre clairement libéral.

Ce n'est pas la première fois qu'est lancée une telle initiative des deux côtés de l'Atlantique. Dès 1990, un après la chute du mur de Berlin, une résolution est signée par les deux régions, soulignant les communautés de vues et la nécessité de coopérer dans ce monde nouveau. En particulier, il fallait « promouvoir les principes de l'économie de marché, rejeter le protectionnisme, renforcer et ouvrir davantage (les pays) à un système de commerce multilatéral » [1].

A ce moment, le commissaire à la Concurrence était le Britannique thatchérien, sir Leon Brittan. Il va tenter de créer avec son homologue américain plusieurs associations réunissant des membres venant des deux continents. Ce sera le nouveau partenariat transatlantique inauguré officiellement en décembre 1995. La seule organisation qui existera réellement est le TransAtlantic Business Dialogue [2] (devenu par la suite TransAtlantic Business Council [3]), soit le TABD [4]. Cet organe, rassemblant quelques dizaines des plus grandes multinationales européennes et américaines, va se vanter de voir 60% de ses propositions reprises par les administrations respectives et transformées sous forme de lois ou de directives.

En 1997, l'OCDE [5] va tenter d'obtenir de ses États membres un accord multilatéral sur l'investissement (AMI), incorporant ce que les firmes désirent à ce niveau : la protection de la propriété des entreprises, le traitement favorable et non discriminatoire entre national et étranger, un tribunal indépendant où les entreprises peuvent déposer plainte contre les États qui ne respecteraient pas ces règles.

Plus récemment, en 2006, plusieurs États, dont les États-Unis, le Japon et l'Union européenne, vont tenter d'instaurer un pacte dans la lutte contre le piratage des produits brevetés, intitulé accord commercial anti-contrefaçon (ACTA [6] selon le sigle anglais). Il s'agissait d'appliquer des règles très strictes en matière de marques, de labels, de défense d'appellations régionales, impliquant entre autres que des médicaments génériques n'auraient pas pu circuler entre pays. Face à une opinion publique manifestement hostile, le parlement européen rejettera ce traité. Mais 22 des 28 États membres de l'Union le signeront.

A chaque fois, un projet est mené dans la plus grande discrétion, si ce n'est le secret le plus absolu. Il suscite une opposition populaire justifiée, qui émeut l'un ou l'autre organe institutionnel. Les contradictions entre les États parties prenantes provoquent le refus de l'accord négocié.

Mais la Commission est persévérante et a de la suite dans ces idées. Comme on a pu le voir à de nombreuses reprises, quand les populations votèrent négativement à ses propositions, elle a toujours outrepassé ces consultations démocratiques et elle a resservi les mêmes plats totalement indigestes, juste en changeant parfois les couverts.

L'influence patronale décisive

L'initiative de lancer à nouveau ce grand marché transatlantique a été prise en novembre 2011 lors d'un de ces sommets quasi annuels regroupant le président américain et les principaux responsables de l'Union européenne. En fait, elle est précédée par toute une série d'avancées qui remontent aux années 90.

Le 30 avril 2007, alors qu'Angela Merkel, la chancelière allemande, est à la tête de l'Union [\[7\]](#), la même rencontre des dirigeants des deux côtés de l'Atlantique tenue à Washington (à l'époque, c'est toujours George Bush Jr. qui est président) décide de créer un nouvel organisme, le TransAtlantic Economic Council (le conseil économique transatlantique). Celui-ci sera composé de représentants des administrations en charge du commerce et sera mené à la fois par un commissaire européen (d'abord Günther Verheugen, au nom des Entreprises et de l'Industrie, puis Karel De Gucht, pour le Commerce) et membre du cabinet personnel du président américain (d'abord Allan Hubbard, ensuite Michael Froman). Sa mission est d'accélérer l'harmonisation transatlantique pour supprimer toutes les règles et règlements inutiles. Il doit en même temps préparer dorénavant les sommets euro-américains et publier un rapport d'avancement tous les six mois [\[8\]](#).

Il est immédiatement en relation étroite avec les différentes structures du dialogue transatlantique, les consommateurs, les législateurs, mais surtout le TABD. Rapidement, de nombreuses voix du côté patronal vont proposer d'aller plus loin et d'imaginer une initiative stratégique d'envergure. D'autant que la crise s'approfondit et qu'elle s'étend largement dans l'Union européenne. Certains imaginent le grand marché transatlantique comme la solution à la récession.

C'est le cas d'un des groupes les plus actifs sur ce sujet, le think tank Transatlantic Policy Network (TPN) [\[9\]](#). Créé en 1992, il rassemble des hommes d'affaires, des associations patronales, des députés européens et américains. Son but est promouvoir les relations des deux côtés de l'océan. Ainsi, dans ses membres, on retrouve Allianz, BASF, Boeing, Caterpillar, Coca-Cola, Daimler, la Deutsche Bank, Facebook, General Electric, IBM, LVMH, Michelin, Microsoft, Nestlé, Pfizer, Siemens et Walt Disney. Parmi les organisations, on a la Chambre de Commerce des États-Unis, la Table ronde des industriels européens (ERT), Business Europe, l'US Council on Competitiveness [\[10\]](#) et les think tanks très influents de Bruegel, European Policy Centre (EPC), le Chatham House britannique et les américains Council on Foreign Relations, la Brookings Institution, le Carnegie Endowment for International Peace. Et parmi les députés, de nombreux membres de la fraction libérale, du parti populaire et des socialistes, notamment le Belge Saïd El Khadraoui (SP.a). Notons également Elmar Brok, membre du bureau fédéral de la CDU (le parti d'Angela Merkel) et président de la commission des affaires étrangères du parlement européen. Les deux chefs de groupe des plus grandes formations parlementaires participent également à ce think tank, à savoir le Français Joseph Daul pour le parti populaire européen (PPE) et l'Autrichien Hannès Swoboda pour les socialistes [\[11\]](#).

Le président honoraire du côté européen de TPN n'est autre que l'Irlandais Peter Sutherland. Commissaire européen chargé de la Concurrence entre 1985 et 1989, lors de la première Commission Delors, il devient le dernier directeur général du GATT [\[12\]](#) et le premier de l'OMC (Organisation mondiale du commerce), officiant de 1993 à 1995. Il s'en va alors dans le privé, devenant président de la puissante multinationale pétrolière BP. A ce titre, il sera membre de l'ERT de 1997 à 2009 (vice-président de 2006 à 2009). Il est également président de Goldman Sachs International, de l'EPC, membre du comité directeur du groupe de Bilderberg ainsi que président honoraire de la Trilatérale [\[13\]](#). Bref, c'est un homme influent, qui a un carnet d'adresses considérable.

Or, depuis 2007, le TPN lance un appel annuel pour entamer directement les négociations en vue de créer un grand marché transatlantique, avec pour échéance 2015. A ce moment, la crise n'est pas encore véritablement perçue. Aussi, l'association utilise d'autres arguments. Elle écrit : « le marché transatlantique n'est plus la zone économique la plus dynamique du monde ». En cause, la montée de la Chine et des autres pays dits émergents. Face à cette menace, il est nécessaire « d'améliorer la compétitivité du marché transatlantique et de supprimer les barrières réglementaires sur le commerce et l'investissement, de sorte à favoriser au maximum la croissance à la fois en Europe et aux Etats-Unis » [14].

Le TPN propose alors de lancer un groupe pour analyser secteur par secteur la démarche nécessaire pour arriver au grand marché. D'emblée, il note : « L'objectif devrait être d'éliminer les droits de douane et de réduire considérablement les coûts de réglementation et des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements transatlantiques à travers un cadre institutionnel de coopération euro-américaine » [15]. Et les autorités des deux côtés de l'Atlantique mettent sur pied le TransAtlantic Economic Council.

Celui-ci va décortiquer les freins réglementaires qui subsistent aux États-Unis et en Europe. Indispensable, mais insuffisant. Aussi le TPN va, dès 2010, avec en toile de fond, cette fois, la crise économique, suggérer d'accélérer les choses et de créer un comité qui sera officiellement chargé de débroussailler le terrain pour commencer des négociations en vue du grand marché.

Il explique la nécessité de recourir à cette solution : « Néanmoins, à ce jour, le dialogue économique transatlantique a produit des résolutions politiques répétées, mais des résultats insuffisants sur le terrain, ce qui frustre la communauté des affaires en particulier. Il a trop mis l'accent sur le processus et pas assez sur la production d'objectifs à atteindre en temps opportun. » [16]

Un an et demi plus tard, le TPN se fait beaucoup plus pressant : « il est maintenant temps pour le Transatlantic Economic Council (TEC) d'accélérer les progrès vers un marché transatlantique pour créer des emplois, de stimuler la reprise économique, d'approfondir l'intégration du marché euro-américain et de contribuer ainsi à la croissance mondiale » [17]. Cet organe doit être restructuré pour « devenir le forum dans lequel l'Europe et les États-Unis mettent en oeuvre un programme en faveur de l'emploi et de la croissance [18] et coordonnent leur réponse aux conséquences systémiques de la crise de l'euro et aux difficultés économiques en cours en Amérique » [19].

Message reçu cinq sur cinq, puisqu'au cours du sommet Europe-États-Unis qui suit ce rapport, soit en novembre 2011, les dirigeants européens et américains constituent à partir du TEC un groupe de haut niveau pour l'emploi et la croissance. Il sera dirigé par les mêmes responsables que le TEC et sera composé aussi de fonctionnaires des administrations respectives [20].

Ce comité va abonder dans le sens voulu par le TPN et les autres associations patronales. Il prône qu'il faut parvenir à un partenariat qui « va bien au-delà de ce que les Etats-Unis et l'Europe ont obtenu dans les accords commerciaux précédents » [21]. C'est pourquoi il faut aussi y inclure la question des investissements [22] et de la propriété intellectuelle. De la sorte, le nouveau partenariat ira plus loin qu'un simple traité bilatéral, mais formera un moule pour les futurs accords multilatéraux. Le spectre de l'AMI ressurgit immédiatement.

Les négociations qui doivent commencer le plus vite possible selon le groupe porteront sur trois grands domaines : « a) l'accès au marché ; b) les questions de réglementation et les obstacles non tarifaires, et c) les règles, les principes et les nouveaux modes de coopération » [23]. Il s'agit d'éliminer tout comportement anticoncurrentiel, en particulier ceux qui avantageraient les entreprises publiques ou les demandes de certains pays que les investisseurs étrangers s'approvisionnent prioritairement en composants produits localement.

Le comité a, paraît-il, organisé un vaste débat populaire sur la pertinence de ces propositions. Il a demandé de réagir dans un premier temps à l'idée d'un grand marché transatlantique, ensuite à une première version de son rapport. Il y aurait eu en tout et pour tout 114 réponses. Mais seulement 48 ont été publiées par la Commission européenne [24]. Parmi ces dernières, on note : 34 lobbys industriels et financiers ; 5 entreprises privées ; 4 personnes individuelles (dont une signalant ses appartenances institutionnelles avec l'ambassade d'Espagne aux États-Unis) ; 2 groupes citoyens (un Conseil transatlantique pour le bien-être animal et la Plateforme d'opposition au marché transatlantique [25]) ; 2 pays (Lettonie, Danemark) ; 1 association d'avocats [26]. Pas besoin d'épiloguer longuement sur la prépondérance éclatante des organismes patronaux, qui vont tous dans une seule et même direction : arracher ce grand marché transatlantique providentiel.

Permis d'exploiter à volonté pour les multinationales

Il est difficile de prévoir en détail ce qui sortira des négociations commerciales entre les représentants des États-Unis et de l'Union européenne. Mais il est clair que le mandat de Karel De Gucht, donné par les autorités communautaires est très large et permet toutes les inquiétudes. A tel point que la Commission s'est crue obligée d'effectuer plusieurs rectificatifs sur l'enjeu des tractations.

Excepté quelques produits, les principaux changements ne viendront pas de l'élimination des droits douaniers. Ceux-ci sont généralement faibles : 1,7% en moyenne pour les biens manufacturés et 6,6% pour les denrées agricoles (essentiellement des produits laitiers) pour les États-Unis ; respectivement 2,3% et 12,8% pour l'Union européenne [27]. Le secteur de la viande est celui qui est le plus protégé en Europe. Or, c'est là un des avantages « compétitifs » de la production américaine, mais aussi les craintes des environnementalistes.

En effet, actuellement, l'Union européenne interdit les importations américaines de plusieurs produits jugés suspects comme le boeuf aux hormones, le poulet lavé à la chlorure [28] ou les carcasses de viande lavées à l'acide lactique [29], sans compter les organes génétiquement modifiés (OGM), qui sont limités beaucoup plus sur le vieux continent.

C'est en ce domaine que les associations américaines sont les plus virulentes. Ainsi, le conseil national des producteurs de porc écrit dans ses recommandations au négociateur américain du partenariat transatlantique : « L'Union européenne est l'un des marchés les plus protégés du monde pour la viande de porc. Elle utilise des quotas tarifaires, avec des droits élevés et prohibitifs, les balançant à petits volumes, en vue de limiter les importations de viande de porc. En outre, l'Union européenne maintient un tableau d'obstacles sanitaires et phytosanitaires non fondés sur la science, qui restreignent les importations. (...) Les États-Unis sont les producteurs de porcs ayant les coûts les plus bas au monde et l'Union européenne devrait être un marché énorme pour le porc américain de qualité et concurrentiel au niveau des prix. » [30] Il en conclut : « Les producteurs américains de porc s'opposeront à tout accord qui n'aboutirait pas à l'élimination de tous les tarifs sur le porc et les produits porcins » [31].

C'est un domaine où les États-Unis ont tout à gagner et l'Union européenne est clairement sur une position défensive. Alors que vaut une remarque comme celle de la Commission affirmant que « la loi fondamentale de l'UE relative aux OGM n'entre pas dans les négociations et, par conséquent, ne peut être modifiée à leur issue. » [32] ? Mais, dans les négociations, il y a des concessions. Qu'est-ce que l'Europe acceptera de mettre dans le panier pour obtenir d'autres avantages pour ses entreprises ?

De toute façon, l'agriculture risque de subir une transformation profonde. Ce seront les grandes fermes qui seront privilégiées pour pouvoir approvisionner l'ensemble d'un marché de 800 millions de consommateurs. Et cela se traduira plus que probablement par une perte nette sur le vieux continent, parce que la grande propriété sera plus compétitive et qu'elle est plus importante aux États-Unis. Le CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations

internationales [33]) estime qu'en vingt ans, l'Europe perdra 1% de PIB dans ce secteur [34].

Le second élément négocié concerne l'homologation des produits. Les entreprises aimeraient qu'il n'y ait plus qu'un seul mécanisme valable des deux côtés de l'Atlantique. Une fois que le bien serait considéré comme valable et fiable suivant l'un des deux, il pourrait être diffusé aussi bien en Europe qu'aux États-Unis. Outre l'agriculture, mais dont on a vu les dissensions qui peuvent surgir, ceci pourrait être appliqué notamment aux véhicules, aux médicaments, aux composants chimiques, aux appareils électroniques, etc. Les gains attendus sont importants. Avec l'abaissement des droits douaniers européens de 10% sur les voitures venant des États-Unis, le secteur automobile pourrait économiser 12 milliards d'euros. Les profits de l'industrie chimique pourraient augmenter de 7,1 milliards et ceux de l'agro-alimentaire de 5 milliards [35].

Les menaces les plus folles pèsent sur un certain nombre de réglementations. De nouveau, la Commission se veut rassurante : « Les réglementations sont faites pour rester, et ce pour de nombreuses bonnes raisons, notamment pour protéger l'environnement, garantir la sécurité des produits ou éviter une nouvelle crise financière. La raison première pour laquelle des réglementations ont été mises en place est que les citoyens, par l'intermédiaire de leurs représentants, ont décidé que le coût, quel qu'il soit pour l'économie, en valait la peine. Et ceci ne va pas changer simplement parce que des négociations commerciales sont en cours. Pour être bien clairs : le TTIP ne modifiera pas nos choix démocratiques. Il ne s'agit pas d'une déréglementation. Les citoyens resteront protégés. » [36]

Mais comment en être sûr à partir du moment où tout est analysé par le biais de la compétitivité ? Comment ne pas craindre que le gaz de schiste, par exemple, ne va pas inonder les marchés européens, alors que nombre de pays ne veulent pas en entendre parler chez eux ? Il y a de toute façon un problème majeur dans les tentatives de mise en commun des deux législations : suite aux pressions des associations de consommateurs, souvent soutenues par les syndicats locaux, l'Europe applique généralement un principe de précaution, qui n'est pas accepté de l'autre côté de l'Atlantique.

Ce n'est pas une question simplement de culture propre à chaque continent. Il est clair que le patronat européen aimerait lui aussi se débarrasser de certaines contraintes que lui impose la « société civile ». C'est en effet lui qui est demandeur d'une harmonisation des régulations financières dans les deux régions. Une manière d'enterrer définitivement la taxation sur les transactions financières, qui même minimise l'embêtait quelque peu.

En ce qui concerne la propriété intellectuelle, il n'y a aucun problème majeur : les deux négociateurs sont partisans d'un droit illimité, le plus favorable aux entreprises. C'est ce qui existe déjà globalement en Europe et aux États-Unis. Il y a peu de changement à attendre.

En revanche, les deux patronats espèrent que cet accord servira de base à d'autres traités avec d'autres nations, là où la contrefaçon et le piratage industriel sont monnaie courante. Il est simplement paradoxal de voir que l'ACTA, sorti démocratiquement par la porte par le parlement européen au cours d'un vote sans ambiguïté, revient par la fenêtre à travers le TTPI, suivant un processus beaucoup plus opaque.

Enfin, la demande la plus expresse de la bourgeoisie transatlantique est d'obtenir une juridiction indépendante des États, où les multinationales pourraient déposer plainte contre les pays qui ne respecteraient pas les règles mentionnées ci-dessus. C'est un point que la Commission européenne juge comme sensible. Deux affaires la dérangent, car elles stigmatisent l'opposition à cette mesure. La première concerne le recours aux tribunaux de la part de la société énergétique suédoise Vattenfall contre l'État allemand qui a décidé, suite à l'accident à Fukushima, de renoncer au nucléaire. La seconde est la poursuite en justice par Philip Morris de l'État australien suite à l'interdiction de celui-ci de mettre le nom des marques sur les paquets de cigarettes, afin de réduire la publicité en faveur du tabac. Ces deux cas, reconnaissent les autorités européennes, mettent en cause les capacités des pouvoirs publics de légiférer de façon indépendante pour des raisons d'intérêt général.

Or, la Commission veut arracher ce point. Et pour cause : les firmes européennes sont celles qui utilisent le plus massivement ce recours judiciaire. Sur la période entre 2008 et 2012, il y a eu 224 situations reconnues de différends entre une entreprise et un État. Dans 113 d'entre elles, soit 53% du total, une compagnie européenne était impliquée [37]. Voilà de quoi motiver les instances communautaires à instaurer dans ces traités de partenariat un chapitre sur les plaintes venant des multinationales.

Elles ont donc établi quatre principes sur lesquels une plainte pouvait être déposée, appelés les garanties clés que les investisseurs étrangers peuvent réclamer :

« - la protection contre la discrimination (« traitement de la nation la plus favorisée » et « traitement national » [38]) ;

- la protection contre l'expropriation à des fins autres que des objectifs de politiques publiques et sans compensation appropriée ;
- la protection contre un traitement injuste et inéquitable - par exemple ne respectant pas les principes fondamentaux d'équité ;
- la protection de la possibilité de transfert de capitaux. » [39]

Une firme ne pourra agir que lorsqu'une de ces règles n'a pas été respectée, selon celle-ci. En second lieu, la totalité des charges du procès sera portée par la partie perdante (ce qui n'est pas le cas actuellement), pour éviter que des entreprises n'intentent des procès de façon automatique et que, ce faisant, elles puissent influencer sur les décisions politiques des États. Enfin, la Commission veut également garantir que les législations nationales ne soient pas continuellement modifiées au nom des affaires : « lorsque l'État vise à protéger l'intérêt public de manière non discriminatoire, le droit de l'État à réglementer devrait prévaloir sur les conséquences économiques de ces mesures pour l'investisseur » [40].

Avec ces dispositions, les autorités européennes espèrent calmer les opposants à ces règlements des différends, notamment les organisations syndicales. Néanmoins, c'est un droit accordé aux firmes et dont le simple citoyen ne dispose pas. Il les protège de nationalisations sans indemnisations, de la possibilité d'investir et de désinvestir où et quand elles le veulent, de fournir des garanties, par exemple en matière d'emploi, lors de commandes publiques, arguant que c'est une pratique discriminatoire pour des sociétés non présentes sur le territoire. Un patron comme Lakshmi Mittal peut continuer d'interdire l'expropriation de « ses » usines de Florange ou de Liège, sauf si celle-ci est notifiée par une politique d'intérêt public et est payée à la valeur de ces propriétés.

A qui profite le crime ?

La Commission européenne et la présidence américaine tentent de justifier la création du vaste marché transatlantique par l'apport économique que la suppression des barrières aux importations va entraîner. Ils utilisent

différentes études qui montrent toutes une progression des affaires et donc la possibilité de créer des millions d'emplois.

Ainsi, l'évaluation citée fréquemment par les autorités communautaires annonce en vingt ans une progression du PIB de 68 à 119 milliards d'euros en Europe et de 50 à 95 milliards aux États-Unis [41]. L'écart entre les résultats représente des scénarios différents, selon que l'accord sera large ou non. Dans le meilleur des cas, cela signifierait une hausse du PIB de 0,5% pour l'Union et de 0,4% pour les États-Unis. Le CEPII est plus prudent et limite son estimation à 0,3% des deux côtés de l'Atlantique [42].

Seulement ces chiffres lancés à la figure de la population n'ont guère de sens. Ils sont fournis par des modèles d'équilibre général, qui ont été constitués de sorte que l'argent supplémentaire accordé aux firmes va se transformer en investissements, eux-mêmes en emplois suscitant une demande accrue et donc l'augmentation du PIB. Les fonds laissés, par contre, aux pouvoirs publics auront tendance à se stériliser et donc ne serviront en gros à rien. Donc les modèles vont donner les résultats attendus par les autorités. Cela n'a rien de scientifique. Le seul indicateur quelque peu fiable est l'ampleur du phénomène et le moins qu'on puisse en dire est que l'effet sera assez limité. Une croissance de 0,5% du PIB de part et d'autre de l'Atlantique après vingt ans, on a déjà vu mieux comme plan de relance.

En revanche, il est sûr que ce projet de libéralisation et d'ouverture plus grande à la concurrence aura pour effet plus ou moins immédiat la concentration accrue dans la plupart des secteurs. En d'autres termes, ce que l'Europe vit déjà en conséquence du grand marché intérieur sera encore multiplié par l'intégration des États-Unis (et probablement du Canada et du Mexique, liés par le traité de l'ALENA [43]) dans ce processus. Les régions qui sont liées à une grande usine qui fait vivre la population locale et qui verront cette unité condamnée du fait de la concurrence seront durement touchées, comme le sont actuellement les zones du sud de l'Europe.

Ainsi, le site de Ford d'Almussafes, près de Valence, risque de fêter très brièvement l'obtention du modèle de la Mondeo que Genk assemblait auparavant. Si ce véhicule ne se vend pas, la direction de la multinationale ne va pas hésiter longtemps à exporter de ses usines nord-américaines la voiture semblable, qui n'aura plus à être homologuée sur le continent et qui n'aura plus à subir 10% de hausse pour les droits douaniers. Et qu'en sera-t-il de l'unité de Caterpillar Gosselies, alors que la firme de Peoria dispose de nombre d'usines aux États-Unis et en Amérique du Nord pour approvisionner le marché européen ?

Cette situation va mettre en rivalité non plus les quelque 194.000 salariés de l'Union européenne entre eux, mais eux-mêmes avec les 138.000 travailleurs américains et sans doute avec les 16.000 employés canadiens et leurs 34.000 homologues mexicains. Au total, plus de 380.000 personnes, qui, dans ce monde capitaliste, devront se battre pour obtenir les maigres emplois laissés par les multinationales. Ou ils devront se contenter des postes de bas de gamme, de sous-traitance, avec une protection sociale minimale et des revenus permettant à peine de survivre, comme c'est déjà le cas aux États-Unis et comme cela pénètre déjà au cœur de l'Europe, en Allemagne notamment.

Dans ce monde hyper-concurrentiel, cela entraîne une pression à la baisse des salaires et une dégradation généralisée des conditions de travail, avec la multiplication des postes précaires. D'où une réduction de la part salariale dans le revenu national net, ce que montre le tableau 1 à la fois pour l'Union européenne, les États-Unis, mais aussi les partenaires économiques de l'ALENA, le Canada et le Mexique (avec lesquels la Commission a signé ou négocie aussi un accord de libre-échange). Rappelons que le revenu national net est composé essentiellement de deux parties : les salaires bruts et les profits bruts. Automatiquement si l'un se réduit, l'autre augmente.

Tableau 1. Évolution de la part salariale dans le revenu national net entre 1982 et 2006 en Union européenne (15 pays), aux États-Unis, au Canada et au Mexique (en %)

	1982	2006
UE (15)	63,26	56,46
USA	66,70	62,58
Canada	65,67	59,43
Mexique	46,21	31,92

Source : Calculs sur base d'AMECO, Base de données :

http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm?CFID=1693359&CFTOKEN=6fcc0067b30521b7-80FBBD00-BC80-3030-39CC1124EEBD668B&jsessionid=24065e99f26533524e7f.

Note : Nous avons repris les quinze pays membres de l'Union européenne de 1995, étant donné que nous ne disposons pas des statistiques pour les autres pays avant 1991 (ou même encore plus tard) : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et Suède.

On note clairement que pour les quatre régions, il y a manifestement une diminution de la part salariale, qui est la plus forte encore dans le pays le moins avancé économiquement, le Mexique.

En termes de niveau de richesses, le pourcentage obtenu par les 90% de la population américaine la « plus pauvre », c'est-à-dire la masse des salariés, des allocataires et petits indépendants, dans le total des revenus (y compris les gains en capital) de cette nation est passé de 65,46% en 1981 à 50,26% en 2007, juste avant le déclenchement de la crise des subprimes. Cela signifie que les 10% les plus riches ont arraché 15% de revenus supplémentaires par rapport au PIB [44] et, parmi eux, le 1% de l'élite en a même pris 13,5% [45].

Or, en transférant une partie des revenus vers les plus aisés, ceux qui ont la possibilité d'épargner et d'investir, on contribue à créer une des causes majeures du déséquilibre entre la production et la consommation à la base des crises capitalistes. Les salariés, dont l'essentiel de leurs revenus sert à consommer, sont restreints dans leur pouvoir d'achat. Au contraire, ceux qui vivent du capital ont la possibilité d'accumuler davantage, c'est-à-dire soit d'investir davantage et d'accroître encore la surproduction, soit de placer ces fonds sur les marchés financiers et d'engendrer de nouvelles bulles qui éclateront tôt ou tard.

Dans ces conditions, le grand partenariat ne créera pas davantage de richesses, de croissance et donc d'emplois. La seule possibilité d'issue pour cette stratégie euro-américaine est de trouver ailleurs les débouchés à leurs produits. En fait, ils veulent profiter de l'éclosion et du développement des pays émergents et d'en tirer un maximum de gains. Ils pensent pouvoir compter à la fois sur l'avance technologique dont bénéficie encore l'Occident, grâce aux situations de monopole (privé) que certaines firmes ont installées à l'échelle mondiale (comme IBM dans l'informatique professionnelle, Microsoft dans les logiciels de base, Intel dans les microprocesseurs, Boeing et Airbus dans l'aviation) et aussi sur des coûts salariaux maintenus bas.

Mais on n'est plus là dans une politique de compétition à la dimension sportive, où les adversaires se serrent la main à la fin de la partie. C'est une véritable guerre commerciale qui est menée et annoncée. Et ce sont les pays émergents et les firmes nationales qui y sont apparues qui sont visées.

Isoler la Chine

Le patronat euro-américain a été, depuis le départ un grand artisan de la libéralisation des marchés partout dans le monde, puisque cela lui ouvrait les portes pour y investir et y écouler massivement ses marchandises, même si cela détruisait les structures économiques locales. C'est Washington qui a mis en place la nouvelle Organisation mondiale du commerce, profitant de la disparition du bloc soviétique. Mais les multinationales européennes soutenaient à fond ce projet. Le TABD, regroupant ces dirigeants transatlantiques, ont incité et, puis, applaudi à chaque avancée d'un nouveau round de discussions pour étendre les compétences de l'OMC et pour enlever des barrières aux importations de biens, de services et de capitaux.

Aussi, lorsque dans la capitale du Qatar, à Doha, ils ont célébré comme il se doit les débuts d'un nouveau cycle de négociations en novembre 2001. Celui-ci devait supprimer nombre de tarifs agricoles ainsi que des subsides à l'exportation des denrées. Il devait également s'engager à éliminer des barrières dites non douanières, concernant les réglementations ou autres. Enfin, il devait se prononcer sur une politique de propriété intellectuelle, à la fois stricte pour lutter contre la contrefaçon, mais tenant de certains besoins du tiers-monde, en particulier en matière de santé.

Mais leur joie a été de courte durée. Le tiers-monde, d'une façon générale, ne voyant guère d'avantages à continuer à participer à cette mascarade de soi-disant bénéfiques réciproques, a bloqué les discussions agricoles. A tel point que le directeur-général de l'OMC a dû reporter les consultations sine die en juillet 2006. Ce n'est que tout récemment, en décembre 2013 à Bali [\[46\]](#), qu'un paquet limité a été globalement accepté sur l'agriculture. On estime que cet accord ne concerne que 10% du programme de Doha. Il a surtout évité l'enterrement définitif de l'OMC [\[47\]](#).

Pas de quoi satisfaire entièrement les projets du patronat américain et transatlantique. C'est pourquoi les États-Unis et l'Union européenne se sont lancés dans la conclusion de traités de libre-échange bilatéraux. Mais ce n'est pas suffisant.

C'est ce qu'a dû se dire l'administration Bush Jr. à la fin de son mandat. Elle va subitement reprendre à son compte en 2008 une initiative pour relancer des négociations à l'échelle multilatérale. En effet, en 2003, constatant les blocages à l'OMC, trois pays, Singapour en Asie, la Nouvelle-Zélande en Océanie et le Chili en Amérique latine, vont s'engager dans des discussions pour ouvrir les frontières aux marchandises entre eux. Ils seront rejoints très rapidement par l'État de Brunei. Ils vont aboutir à un premier accord en 2006, qui sera mis immédiatement en route.

L'équipe républicaine de la Maison Blanche sur le départ va considérer que ce projet est une aubaine, parce qu'il permet d'avoir une négociation multilatérale et non plus simplement bilatérale. En même temps, c'est justement l'occasion de mettre dans la danse des nations avec lesquelles les États-Unis n'ont pas de réel partenariat commercial. Ensuite, cela permettrait d'accélérer les négociations transatlantiques, parfois erratiques. Enfin, c'est le moyen de mettre la pression à la fois sur les grands pays du tiers-monde (et indépendants) qui ont pris un poids de plus en plus considérable dans l'économie mondiale comme l'Inde, le Brésil, la Russie et surtout la Chine.

Mais Bush Jr. doit quitter la présidence et c'est l'autre parti, celui des Démocrates, qui remporte les élections. D'où un ralentissement dans les démarches. Mais la nouvelle équipe, celle d'Obama, reprend l'idée et va chercher des États supplémentaires pour participer au projet, l'Australie, le Pérou, la Malaisie et le Vietnam. Ces pays acceptent d'entrer dans les négociations en 2010. Puis c'est au tour du Canada, du Mexique et du Japon de demander d'être intégrés au processus, ce qui est accepté en novembre 2011. Il y a maintenant douze nations autour de la table.

Le but est de créer pour la fin de 2013 un vaste marché transpacifique : le Trans-Pacific Partnership (partenariat transpacifique) ou TPP. C'est une ouverture volontaire des marchés aux biens, services et capitaux. Les États-Unis veulent de façon agressive introduire dans l'accord : suppression des barrières douanières en matière agricole, lutte

contre la contrefaçon, possibilité d'investir librement dans le pays et de ne pas avoir de contrainte de demandes sur l'achat obligatoire de composants locaux ou d'impossibilité de rapatriement des bénéficiaires, obligation d'indemnisations si expropriation de l'investisseur étranger, transparence et concurrence dans les commandes publiques, pas de favoritisme vis-à-vis des entreprises d'État, installation d'un tribunal des différends où les multinationales peuvent déposer plainte contre les pays...

L'enjeu est évidemment beaucoup plus important que dans le cas des négociations transatlantiques, parce que, dans ces dernières, les modifications ne seront pas aussi importantes que, par exemple, pour la Malaisie qui devra, si les desiderata américains l'emportent, supprimer sa politique nationaliste ou, pour le Vietnam, qui devra arrêter son soutien aux firmes publiques. C'est aussi pour cela que les discussions sont beaucoup plus âpres et qu'on n'a pas abouti en 2013 à la fin des négociations. Sur ce plan, le partenariat transatlantique peut exercer une pression pour arriver quand même à des conclusions de l'autre côté du monde.

Il est difficile de ne pas voir dans les tractations conduites par la maison Blanche un parallèle avec la politique américaine suivie juste après la Seconde Guerre mondiale et qui s'impose à partir de la fin de 1946. A ce moment, le camp socialiste est extrêmement fort. La révolution avance dans les Balkans et en Asie de l'Est. Le général George Marshall, alors secrétaire d'État, revient de Chine avec la conviction ferme que les nationalistes vont être défaits par les communistes, ce qui se vérifiera trois ans plus tard.

L'ambassadeur américain à Moscou, George Kennan, propose alors une stratégie particulière de « containment » (ce qu'on peut traduire en français par endiguement). Pour éviter que la révolution socialiste continue d'avancer, il faut pratiquer une approche d'encerclement du bloc soviétique : constituer des accords de coopération militaire avec les pays tout autour de l'URSS pour organiser la solidarité face à la menace communiste. Mais ce n'est pas suffisant. Il faut également susciter la création de zones économiques interdépendantes, basée sur le libre marché, de sorte que les révolutionnaires ne puissent trouver dans la misère et dans l'anarchie de la production des arguments pour convaincre le peuple de sortir du capitalisme et donc du parapluie américain. La Communauté économique européenne (ancêtre de l'Union) est issue partiellement de cette démarche.

Aujourd'hui, on peut avoir l'impression nette que l'on assiste à une politique identique avec une tentative d'encerclement progressif de la Chine, non principalement parce qu'elle maintient encore quelques bases d'économie socialiste, mais surtout parce qu'elle devient un concurrent potentiellement dangereux pour l'hégémonie américaine dans le monde et, en particulier, en Asie.

Depuis 2000, les États-Unis ont créé une commission qui a pour but de suivre les évolutions dans les relations internationales de la Chine et dans son poids global : c'est l'U.S.-China Economic and Security Review Commission (USCC) ou commission d'examen économique et de sécurité États-Unis-Chine. Elle dépend du Congrès et est bipartisane, c'est-à-dire qu'il y a des représentants des deux principaux partis américains, Démocrates et Républicains.

En 2002, elle écrit : « l'intégration économique de la Chine avec ses voisins encourage la perspective d'une zone économique asiatique dominée ou influencée de façon significative par la Chine. Si tel est le cas, les États-Unis pourront se retrouver dans la situation où leur poids et leur influence dans la région, même avec leurs alliés traditionnels, déclinent jusqu'à un certain degré, en particulier dans les matières économiques et commerciales. » [\[48\]](#) La crainte est donc que, si Washington ne promeut pas des projets dans la région, celle-ci va se retourner de plus en plus fréquemment vers Beijing et donc éjecter progressivement la puissance américaine de cette zone dont la croissance économique est la plus élevée au monde.

Il y a déjà plusieurs initiatives en ce sens comme la déclaration officielle des dirigeants chinois que si une nouvelle crise éclatait en Asie, les firmes locales pourraient écouler leurs produits sur le vaste marché de l'empire du Milieu. Ou

il y a l'association Asean+3, qui regroupe les dix pays de l'Asean [49], le Japon, la Corée (du Sud) et la Chine.

On peut certainement voir le TPP comme une tentative de reprendre la main pour lier les États du Pacifique plutôt aux États-Unis qu'à la Chine. En même temps, le partenariat transatlantique associe l'Europe à ces projets hégémonistes.

Officiellement, la Chine n'est pas exclue du TPP. Elle peut y adhérer. Il n'y a pas d'exclusives. Mais il faut qu'à ce moment, Beijing respecte les conditions imposées dans l'accord multilatéral, en particulier « la pression pour une nouvelle discipline potentielle des entreprises publiques dans le cadre du TPP » [50]. Autant dire que c'est difficile.

Conclusions

Le TTIP, tout comme le TPP, sont inacceptables. Ils doivent être rejetés tous deux. Ils n'apportent aucune solution véritable à la crise économique. Ils sont fondés, au contraire, sur les mêmes principes économiques qui ont conduit à la récession de 2008-2009.

Pour les travailleurs, ils n'apporteront aucune amélioration. Les emplois annoncés risquent de n'être qu'une illusion supplémentaire défendue à la fois par les libéraux, les sociaux-démocrates et les écologistes. La seule manière de les réaliser serait de gagner la guerre commerciale contre le tiers-monde qui sort progressivement du sous-développement. Dès lors, ce serait également à des conditions très peu favorables pour les salariés : rémunération basse, précarité et flexibilité du travail, intensification des charges... Sans compter les dégradations de l'environnement qui sont envisagées dans le cadre de cette guerre impitoyable qu'est le capitalisme mondialisé.

Parallèlement, le secret ou parfois la discrétion qui entourent les négociations a de quoi inquiéter. Le Corporate Europe Observatory note que les lobbies patronaux ont tenu au moins une centaine de réunions privilégiées avec les officiels de la Commission pour déterminer ce que ceux-ci doivent aller proposer dans les discussions avec les États-Unis [51]. Pendant ce temps, la société civile réelle, c'est-à-dire les ONG de développement, de défense de l'environnement et les organisations syndicales sont tenues à l'écart. Difficile de ne pas conclure que les autorités européennes ne sont pas aux ordres du patronat européen, au détriment du reste de la société et au mépris des règles les plus élémentaires de la démocratie.

Le TTIP - mais plus encore le TPP - poursuit le projet colonial et d'hégémonie mondiale, initiée par les puissances européennes au XIX^{ème} siècle et prolongée par la suite par les États-Unis. Il tend à imposer des conditions favorables au patronat euro-américain contre l'émergence d'autres États, qui, en fonction de leur population ou de leurs richesses minières, auraient tous les droits de revendiquer une importance prépondérante sur l'échiquier mondial. Dans les propositions mises sur la table par les négociateurs américains - mais, sur ce plan, les Européens sont sur la même longueur d'onde -, il y a une atteinte manifeste au développement et à la souveraineté des pays du tiers-monde, qui devraient accepter la domination occidentale à perpétuité.

Enfin, ces partenariats reproduisent les schémas qui ont conduit l'humanité dans la plus grave récession depuis les années 30. On ne peut pas en conclure que les élites occidentales ont compris les leçons du krach de 1929. Au contraire, en promouvant encore davantage de libéralisation et d'ouverture pour le marché, non seulement on va droit dans le mur, mais en outre avec le pied non sur la pédale de frein, mais sur celle de l'accélérateur.

[1] Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990, p.2 : http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf.

[2] Littéralement le Dialogue commercial transatlantique.

[3] En fait, elle fusionne avec l'European-American Business Council, le 1er janvier 2013, pour former le TransAtlantic Business Council (TABC).

[4] En fait, il y a aussi un dialogue transatlantique des législateurs, des consommateurs et aussi des travailleurs. Mais ces organes ont beaucoup moins d'influence.

[5] L'Organisation de Coopération et de Développement économique, sise à Paris, réunit les 30 pays « capitalistes » les plus riches de la planète.

[6] Anti-Counterfeiting Trade Agreement.

[7] Avant qu'Erik Van Rompuy devienne officiellement le président de l'Union, ce titre était tournant, changeant tous les six mois avec l'État qui prenait en charge la direction du continent.

[8] Council of the European Union, « EU-US Summit - Washington, 30 April 2007 », Bruxelles, 30 avril 2007, p.6 :

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/07/st09/st09100.en07.pdf>.

[9] Un think tank est une organisation regroupant des membres, souvent influents sur le plan économique et politique, pour discuter entre eux de problématiques diverses et pour diffuser ainsi des idées. Le terme think tank signifie littéralement « boîte à idées ». TPN veut dire réseau transatlantique de politique.

[10] Le conseil américain sur la compétitivité.

[11] Patrick Le Hyaric, Dracula contre les peuples, éditions de L'Humanité, Paris, 2013, p.79.

[12] General Agreement on Tariffs and Trade, soit l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a réglé le commerce international de 1948 à 1994.

[13] Le groupe de Bilderberg réunit depuis 1954 l'élite politique économique des États-Unis et d'Europe. Chaque année, il se réunit dans un lieu tenu secret et s'enferme littéralement durant un week-end, sans possibilité de contact avec le monde extérieur, pour discuter des problèmes du monde. La Trilatérale est une émanation de cette organisation, née en 1973, en associant également des partenaires asiatiques.

[14] TPN, Completing the Transatlantic Market, février 2007, p.7-8 :

http://www.tponline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/TPN_Transatlantic_Market_Report_2007.pdf.

[15] TPN, op. cit., p.12.

[16] TPN, A Strategic Vision for the Transatlantic Market, 22 avril 2010, p.11 :

<http://www.tponline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/Strategic-Vision-for-the-Transatlantic-Market-22-04-10-FINAL.pdf>.

[17] TPN, Toward a Strategic Vision for the Transatlantic Market, octobre 2011, p.5 :

http://www.tponline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/TPN_Report_Towards_a_Strategic_Vision_For_the_Transatlantic_Market_October_2011.pdf.

[18] Les termes « emploi et croissance » ne doivent pas faire illusion. Il s'agit de développer le marché, la concurrence, de sorte à créer les géants industriels d'aujourd'hui et de demain, qui domineront la planète.

[19] TPN, op. cit., p.6.

[20] Il est intéressant de noter que la Commission européenne refusera de dévoiler les noms des personnes participant à ce groupe, bafouant ses propres règles de transparence.

[21] High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG), Final Report, 11 février 2013, p.2 :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

[22] Relevons que la question des investissements étrangers qui était auparavant de la compétence des États nationaux est devenue soudainement par la grâce du traité de Lisbonne, entré en vigueur le 1er janvier 2009, matière communautaire, sous la responsabilité du commissaire chargé du Commerce.

[23] HLGW, op. cit., p.2.

[24] http://trade.ec.europa.eu/consultations/documents/consul_146.pdf.

[25] Celle-ci regroupe des formations syndicales comme la FGTB, la CGSP, la MWB, des partis comme le PTB, le parti communiste, et des associations comme les Equipes populaires, la Ligue des droits de l'homme, le CNAPD, le CADTM, le Gresea et des locales d'Attac :

<http://www.no-transat.be/signataires/associations-organisations-syndicales-partis-ong-collectifs?page=1>.

[26] Ricardo Cherenti et Bruno Poncelet, « Europe-États-Unis : chronique d'un mariage arrangé », Econosphères, 8 mars 2013 :

<http://www.econospheres.be/spip.php?article358>.

[27] Lionel Fontagné, Julien Gourdon & Sébastien Jean, « Transatlantic Trade : Whither Partnership, Which Economic Consequences ? », CEPII, Policy Brief, septembre 2013, p.3 : http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf.

[28] Utilisé pour éliminer certaines bactéries, le chlore associé à la viande de poulet peut donner des composés organochlorés qui peuvent avoir des effets mutagènes (provoquant des mutations et donc pouvant occasionner des cancers) ou directement cancérigènes.

[29] Les craintes portent ici sur le manque d'hygiène de ce procédé et des conditions dans lesquelles il est pratiqué.

[30] National Pork Producers Council, « Comments on the Transatlantic Trade and Investment Partnership », 2013, p.1 :

<http://www.nppc.org/wp-content/uploads/P-National-Pork-Producers-Council-USTR-2013-0019-TTIP-5-10-13.pdf>.

[31] National Pork Producers Council, op. cit., p.4.

[32] Commission européenne, « Le partenariat sur le commerce transatlantique et l'investissement. Le volet réglementaire », septembre 2013, p.10

: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151789.htm>.

[33] Il s'agit d'un centre de recherche français dans le domaine de l'économie internationale, très prisé.

[34] Lionel Fontagné, Julien Gourdon & Sébastien Jean, op. cit., p.11. Le Produit intérieur brut (PIB) est la richesse marchande et monétaire créée en un an par un territoire (un pays).

[35] Corporate Europe Observatory (CEO), « A Brave New Transatlantic Partnership », octobre 2013, p.7 :

http://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/brave_new_transatlantic_partnership.pdf.

[36] Commission européenne, op. cit., p.7.

[37] Commission européenne, « Protection des investissements et règlement des différends entre investisseurs et États dans les accords de l'Union européenne », Fiche d'information, novembre 2013, p.6 : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/152016.htm>.

[38] Le traitement de la nation favorisée est un système accordé à des États étrangers et à leurs entreprises leur permettant de bénéficier automatiquement de l'accord commercial ou des parties de traité les plus avantageuses signées par le pays avec d'autres nations. Si l'Union européenne signe un accord de ce type avec le Maroc, mais que les taxes sont fixées à 10%, un pacte avec l'Algérie abaissant les droits douaniers à 5% devrait profiter aussi aux firmes marocaines. Le traitement national est de préférer les entreprises établies sur le territoire.

[39] Commission européenne, op. cit., p.5.

[40] Commission européenne, op. cit., p.9.

[41] Joseph Francois, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk & Patrick Tomberger, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment, Study for the European Commission, CEPR Report, mars 2013, p.95 : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm>.

[42] Lionel Fontagné, Julien Gourdon & Sébastien Jean, op. cit. p.10.

[43] Accord de libre-échange nord-américain (NAFTA en anglais).

[44] L'évolution du PIB et du revenu national est souvent similaire. Quand on ajoute les revenus versés par le reste du monde aux résidents et ceux que le pays fournit à l'étranger, on passe du PIB au Produit national brut (PNB). Ensuite, il faut encore enlever les amortissements, qui servent à remplacer à l'identique les machines et l'équipement utilisés. On obtient alors le revenu national net.

[45] Calculs sur base d'Emmanuel Saez et Thomas Piketty, « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », Quarterly Journal of Economics, 118(1), 2003, 1-39 (Tables and Figures Updated to 2012 in Excel format, Septembre 2013 : <http://elsa.berkeley.edu/~saez/TabFig2012prel.xls>)

[46] Une des îles de l'archipel indonésien.

[47] Libération, 7 décembre 2013.

[48] USCC, « The National Security Implications of the Economic Relationship Between the United States and China », Report to Congress of the US-China Security Review Commission, juillet 2002, chapitre 5 : http://www.uscc.gov/annual_report/2002/ch5_02.htm. Repris dans Henri Houben, La crise de Trente ans, éditions Aden, Bruxelles, 2011, p.346.

[49] L'ASEAN est le sigle anglais pour Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Elle réunit la Birmanie, le Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam.

[50] Ian Fergusson, William Cooper, Remy Jurenas & Brock Williams, « The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress », Congressional Research Service, 21 août 2013, p.7 : http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CDIQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.fas.org%2Fsgp%2Fcrs%2Frow%2FR42694.pdf&ei=YWbAUr6tCe6PywOJ_YGYCQ&usq=AFQjCNEM8LwS4v8GzxVbKbrQofQQ7Rz6AA&bvm=bv.58187178,d.bGQ.

[51] CEO, op cit., p.7. et CEO, « European Commission preparing for EU-US trade talks : 119 meetings with industry lobbyists », 4 septembre 2013 : <http://corporateeurope.org/trade/2013/09/european-commission-preparing-eu-us-trade-talks-119-meetings-industry-lobbyists>.