International

Le traité transatlantique : un accord controversé et dangereux pour les salariés

Claude SERFATI *

« Cet accord est motivé par un ensemble de considérations stratégiques, géopolitiques et de politique étrangère […]. Globalement parlant, ces considérations pourraient peser très lourd dans la balance. Les avantages stratégiques et géopolitiques pourraient en fait dépasser les apports économiques du projet » (Evenett, cité dans Otan, 2013). Le partenariat transatlantique sur l'investissement et le commerce (PTCI, en anglais Transatlantic Trade and Investment Parnership) « porte sur le poids du monde occidental, du monde libre dans les affaires économiques et politiques du monde » (Emmott, 2013). « Il existe des causes stratégiques majeures pour aboutir à cet accord et chaque jour, je pense au contexte mondial qui explique que nous négocions cet accord » (Vincenti, 2014).

Ces déclarations, respectivement prononcées par un universitaire, spécialiste du commerce international, par le négociateur en chef de l'Union européenne (UE), et par l'ambassadeur des États-Unis auprès de l'UE (Anthony Gardner) fournissent un éclairage sur les enjeux. Le PTCI est une composante d'un ensemble plus vaste dont l'objectif est de consolider la puissance géoéconomique du « bloc transatlantique » (États-Unis et UE). L'expression « Otan économique » est d'ailleurs utilisée entre autres par le Secrétaire général de l'Organisation du traité de l'Atlantique nord (Otan), par Hillary Clinton, la précédente Secrétaire d'État de l'Administration Obama, et bien d'autres pour qualifier le PTCI. L'expression fait débat, car certains chercheurs considèrent qu'elle risque d'afficher un peu trop nettement l'idée d'un « Occident contre le reste du monde » (Hamilton, 2014). Le PTCI pourrait représenter un pas supplémentaire dans la domination, aujourd'hui contestée, du « bloc transatlantique » sur le monde. Cet accord suscite non seulement des oppositions des salariés, des organisations non gouvernementales (ONG), mais il divise également sur certains points les gouvernements et les industriels.

Les bienfaits contestés d'une accélération du libre-échange

Le PTCI a pour objectif la libéralisation du commerce et des investissements

* Chercheur associé à l'IRES.

dans l'espace transatlantique. Il est difficile de trouver une expression plus ambiguë que *libre-échange*, qui constitue pourtant la référence normative des théories économiques dominantes dont les prescriptions sont suivies par les gouvernements. Pour convaincre ceux qui en douteraient, faut-il rappeler que le commerce international et les investissements directs à l'étranger (IDE) sont largement contrôlés par les grandes sociétés transnationales (STN) [1] ? L'extension du libre-échange concerne donc en priorité les flux commerciaux intra-firmes de biens et surtout de services, dont la circulation peut difficilement être contrôlée par les autorités de réglementation (douanière, fiscale…) et qui constituent souvent le support d'opérations financières ou d'optimisation fiscale (Sauviat, Serfati, 2015). En somme, les principaux bénéficiaires des mesures de libre-échange sont donc les grands groupes transnationaux.

Ce sont pourtant les avantages qui résulteraient d'un abaissement des obstacles tarifaires et surtout non tarifaires à la libre circulation des biens et des capitaux qui servent de justification aux négociations du PTCI. La Commission européenne, adoptant une vision « panglossienne » des bénéfices du libre-échange, n'hésite pas à conclure que : « Plus les mesures de libéralisation proposées seront mises en œuvre et plus les gains économiques et sociaux estimés [par les études réalisées pour la Commission] sont importants » (European Commission, 2013a:50). L'engrenage vertueux est simple. La baisse des coûts tarifaires et non tarifaires se répercuterait sur les prix, et la baisse de ceux-ci stimulerait les exportations. À leur tour, l'augmentation des flux d'exportation induirait des gains de croissance économique et des créations d'emplois dans les pays concernés, mais également dans les pays importateurs grâce aux baisses de prix des biens et services achetés par les consommateurs. L'ampleur de ces effets positifs dépend d'un certain nombre d'hypothèses, par exemple sur l'élasticité-prix des importations (quelle est l'augmentation des importations réalisées par un pays lorsque les prix des produits qui lui sont proposés baissent ?), les gains et les pertes produits par une baisse des obstacles non tarifaires : l'adoption d'une réglementation commune peut figer des standards au profit des grands groupes qui détiennent un pouvoir de marché et ainsi dissuader l'effort d'innovation chez les autres entreprises (encadré). Les prévisions mentionnent toutefois des périodes d'« ajustement » au cours desquelles certains salariés pourraient être perdants, mais elles seront « heureusement » transitoires, selon la Commission européenne.

Les simulations n'engagent souvent que ceux qui y croient. Il est frappant d'observer que, même dans les hypothèses optimistes, les modèles peinent à « sortir » d'importants gains de croissance, de revenus et d'emplois. Lorsqu'ils sont quantifiés, les bénéfices attendus tempèrent quelque peu l'enthousiasme des partisans du PTCI. Les estimations du Center for Economical and Policy Research (Francois et *al.,* 2013), pourtant modestes, d'une augmentation

1. En 2009, 58 % des biens importés par les États-Unis en provenance des pays de l'OCDE étaient du commerce intra-STN. Il représente pour les STN allemandes, 80 % dans l'industrie automobile, 76 % dans l'industrie chimique et 61 % dans l'industrie des biens d'équipement industriel (Felbermayr, Larch, 2013).

du PIB aux États-Unis et dans l'UE de 0,4 % ne sont pas validées par le commissaire sortant, Karel de Gucht, qui en a critiqué l'optimisme. On notera qu'il n'existe pas, à la différence de ce qui se passe dans d'autres pays, d'études d'impact commandées en France par le gouvernement [1].

Ces études généreuses sur les effets du PTCI ont fait l'objet d'un certain nombre de critiques (Raza *et al.*, 2014, et pour l'agriculture, Berthelot, 2013 ; CEPII, 2014 ; Myant, 2014). Ainsi, une étude montre que le PTCI aboutirait à des pertes *nettes* en termes d'exportations, de croissance du PIB, de salaires et d'emplois, de recettes fiscales, et qu'il augmenterait l'instabilité financière. L'économie française serait perdante dans cet accord (Capaldo, 2014).

L'Alena, traité de libre-échange signé entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, devrait pourtant servir d'avertissement. Des études publiées aux États-Unis critiquent les promesses de l'accord, qui devait créer des centaines de milliers d'emplois, et qui, dans la réalité, a abouti à la suppression de 700 000 emplois (Faux, 2014). En fait, les bénéfices les plus significatifs qui sont attendus du PTCI sont essentiellement concentrés sur les augmentations de flux d'échanges, donc pour une large partie sur les STN. De plus, même les études favorables au PTCI mentionnent des différences sectorielles significatives. Les exportations de moteurs et de véhicules automobiles à destination des États-Unis connaîtraient une forte hausse, suivies par les produits agroalimentaires, les services d'assurance, les produits chimiques et les services financiers. En revanche, une forte diminution des exportations de produits métallurgiques, de machines électriques, de matériels de transports serait observée (The European House – Ambrosetti, 2014). Enfin, la plupart des études craignent des effets négatifs pour les pays extérieurs à l'aire transatlantique, en particulier pour les pays d'Afrique et d'Amérique latine (voir la synthèse des études et mentions des effets négatifs pour les pays du Sud dans Raza *et al.*, 2014).

Des négociations accélérées par la crise financière

Le calendrier et le contexte qui ont présidé au lancement des négociations du PTCI méritent d'être rappelés. Après l'effondrement de l'URSS, les déclarations en faveur d'un partenariat transatlantique se multiplient. Des réseaux de grandes STN américaines et européennes sont créés afin d'agir en importants groupes de pression à Washington et Bruxelles. Cependant, une accélération significative des négociations a lieu à partir de 2007.

Un contexte géoéconomique difficile pour les États-Unis et l'Union européenne

Un ensemble de facteurs a poussé dans le sens de l'accélération des discussions. D'abord, l'enlisement du « cycle de Doha » lancé en 2001 dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) confirme les extrêmes difficultés du multilatéralisme qui ont incité les États-Unis et l'UE à se tourner vers les accords commerciaux bilatéraux. La crise financière qui éclate en 2007-2008 les frappe directement et provoque un

1. Mme Chantal Guittet, Question n° 51953, Question publiée au *JO* du 11 mars 2014, p. 2203. Réponse publiée au *JO* du 22 juillet 2014, p. 6178.

interventionnisme massif des gouvernements. Les plans de soutien considérables au secteur financier des États-Unis et de l'UE sont connus, mais la multiplication des barrières douanières l'est un peu moins. Pourtant, selon un rapport destiné au G 20, qui regroupe les principales économies de la planète, ceux-ci ont mis en place 1 185 mesures protectionnistes entre octobre 2008 et mai 2014 (OECD, UNCTAD, 2014). Le PTCI a donc pour objectif d'aplanir les différends les plus criants entre les grands groupes américains et européens, de « niveler le terrain de jeu » de la concurrence, selon l'expression utilisée en anglais.

Un autre facteur important est que le resserrement des liens transatlantiques s'inscrit dans un contexte géoéconomique en mutation. On ne pense pas seulement au plein retour de la France dans l'Otan en 2007 et l'intervention de cette organisation en Libye, qui scellent la fin de l'ère unilatéraliste de l'Administration de George W. Bush. La crise financière, transformée en une « longue récession [1] », incite les États-Unis et l'UE à « resserrer les rangs » face à la concurrence de plus en plus vive des pays émergents. Le Brésil, l'Inde sont évidemment visés, de même que la Turquie, qui n'est pas invitée aux discussions, mais devra appliquer ce traité. La Chine, contre laquelle un autre traité en cours de négociation entre les États-Unis et les pays du Pacifique (le Partenariat TransPacifique) est en partie dirigé, est toutefois la principale cible du PTCI. Au terme du mandat donné en 2011 à un « groupe de hauts responsables » américains et européens et du rapport qu'ils ont rédigé, les négociations officielles sont donc lancées en juillet 2013.

Tableau 1. Part des États-Unis et de l'Union européenne dans les activités mondiales

En %

Activités de production et de commerce	% (dernière année disponible)
PIB mondial	46 (2014)
Commerce mondial	47 (2013)
Activités financières	
Marché des produits dérivés	85-89 (2012)
Marché des obligations	55 (2012)
Activités bancaires	***55 (2012)***
Capitalisation boursière	55 (2012)
Patrimoine financier des ménages	58 (2013)
Activités des sociétés transnationales (STN)	
Nombre dans le Top 100 de la Cnuced (selon les actifs détenus)	83
Dépenses mondiales de recherche-développement des entreprises	55 (2012)
Fusions-acquisitions transfrontalières	70 (2013)
Encours d'investissements directs à l'étranger sortants	71 (2013)

Source : C. Serfati, à partir de FMI, OMC, WFE, BCG, Cnuced.

Un mandat et un processus de négociation très contestés

Les négociations sont menées entre la Commission européenne et le Secrétariat au commerce des États-Unis, qui agit au nom de l'Administration Obama. La Commission, en vertu des traités européens, possède la compétence exclusive pour conduire les négociations sur le commerce extérieur de l'UE (article 3 du

1. Certains économistes craignent désormais que le ralentissement de la croissance économique, la faiblesse de l'investissement productif dans la plupart des pays dominants et émergents, se transforme en une « stagnation séculaire », suivant l'expression utilisée par l'économiste keynésien Alvin Hansen en 1938 pour caractériser la situation économique des États-Unis malgré la politique de « New Deal » de l'Administration Roosevelt.

Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, TFUE). Cependant, un rapport parlementaire (Billout *et al*., 2014) rappelle que la Commission n'est compétente que dans certaines limites, et que dans certains cas, les accords signés sont « mixtes », c'est-à-dire conclus à la fois par l'UE et ses membres. Un des problèmes est que le statut des deux accords actuellement négociés (le Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA – signé avec le Canada [1] et le PTCI) n'est pas établi, ce qui accroît les interrogations, sachant que le mandat de négociation donné à la Commission stipule que « les obligations de l'accord seront obligatoires à tous les niveaux de gouvernement » (Conseil de l'Union européenne, 2014:2).

La Commission a d'ailleurs été critiquée pour la manière dont les négociations sont menées. L'absence de transparence et la discrétion qui entourent le processus sont observées par les ONG, les organisations syndicales, mais également les parlementaires de différents pays. En France, un rapport sénatorial « dénonce l'opacité dans laquelle se déroulent les négociations menées par l'Union européenne avec le Canada pour un "Accord économique et commercial global" (CETA) comme celles ouvertes en juin 2013 avec les États-Unis » dans le cadre du PTCI (Billout *et al*., 2014:6). La Commission européenne a déclaré avoir entendu ces inquiétudes, et a rendu public le 9 octobre 2014 le mandat de négociation qui lui avait été confié le 17 juin 2013… Elle continue pourtant de défendre l'inclusion des points les plus contestés de l'accord, en particulier le règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) [2], alors même que la consultation que la Commission a été contrainte de réaliser est sans équivoque : elle montre clairement un fort scepticisme vis-à-vis du mécanisme de RDIE, a déclaré la Commissaire européenne au commerce [3]. La Commission n'ignore pas la forte opposition des ONG, syndicats. Le mandat dont dispose la Commission permet aux gouvernements de se retrancher prudemment derrière elle. Il est toutefois difficile de croire en leur bonne foi : en effet, ils disposent de pouvoirs qui leur sont confiés par les populations qui les élisent, et sont pourtant en train d'entériner cette clause (voir *infra*).

Du côté des États-Unis, le système fédéral laisse une grande marge de manœuvre aux États et au Congrès (Chambre des représentants et Sénat). Le gouvernement demandera au Congrès un mandat (dans le cadre du « Trade Promotion Authority ») lui permettant d'utiliser une procédure simplifiée, et donc plus rapide (« *fast track* »), de consultation des élus sur la négociation (pas d'amendements, durée de consultation limitée). Le basculement du Congrès en faveur d'une majorité républicaine lors des élections de novembre 2014 complique encore un peu plus la donne. Une des inquiétudes majeures exprimées par la Commission

1. Le CETA, finalisé en août 2014, est un accord négocié entre le Canada et l'Union européenne. Il est également critiqué par les syndicats et les ONG, en raison de l'inclusion d'une clause de règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE).
2. « Karel De Gucht, le Commissaire européen au commerce, a prévenu qu'il n'y aura pas d'accord entre les États-Unis et l'UE si la clause de RDIE n'est pas incluse », Jonathan Sterans, « De Gucht Warns EU That US May Cut Off Free-Trade Talks », *BloombergBusiness*, October 2, 2014.
3. J. Stearns, « EU Cites Unease on Investment Clause in US Trade Pact », *BloombergBusiness*, January 13, 2015.

et les entreprises européennes vient d'ailleurs du fait que les États des États-Unis sont libres de ratifier le traité, donc de l'appliquer. Or, le nombre d'États qui ont mis en œuvre les traités ratifiés par le Congrès américain dans les années récentes est assez faible et décroissant.

Marchés publics, harmonisation des normes : des négociations sous haute tension

Trois grands « chapitres » sont inscrits dans le mandat des négociations : l'*accès au marché* (baisse des tarifs douaniers et ouverture des marchés publics), *la convergence et/ou la coopération réglementaire* (en matière de santé, d'environnement, d'activités financières, etc.) et les mesures non tarifaires (MNT), les *règles* (statut des entreprises d'État, politique de l'énergie, conflit entreprises-État, etc.).

L'accès au marché et les mesures non tarifaires

L'espace transatlantique est très intégré : les flux de capitaux et de biens sont très denses et la mobilité des personnes est forte. Les tarifs douaniers pratiqués entre les États-Unis et l'UE sont généralement assez faibles, et en tout cas bien plus faibles que dans les autres régions de la planète. Selon la Commission européenne, les droits de douane s'élèvent pour l'UE à 5,2 % et pour les États-Unis à 3,5 %. Les droits de douanes pondérés, qui prennent en compte les effets de flux d'échanges commerciaux qui ont réellement lieu sont assez proches et s'élèvent respectivement à 2,8 % (droits d'entrée des produits américains dans l'UE) et 2,1 % (droits d'entrée des produits européens aux États-Unis [1]).

Cependant, derrière cette moyenne de tarifs douaniers d'un niveau modéré, les disparités sont fortes. Les deux parties aux négociations ne sont d'ailleurs pas d'accord sur le niveau de ces obstacles. Du côté européen, les droits de douane les plus élevés portent sur les camions (22 %), les chaussures (17 %), les produits audiovisuels (14 %) et les vêtements (12 %). Du côté américain, les droits sur les produits agricoles sont moins élevés, à l'exception notable du tabac (350 %), des chaussures (56 %), des vêtements (40 %).

Sur ce premier volet, il faut également signaler l'épineuse question de l'ouverture des marchés publics. En dépit des discours sur le libre-échange, les marchés publics protégés demeurent des instruments majeurs de politique industrielle. À la demande de plusieurs pays, et surtout des États-Unis et de la France, les marchés de la défense ont été exclus de la négociation (sur le rôle majeur de l'industrie de défense en France, voir Serfati (2014)). Les commandes publiques représentent une part significative du PIB, qui est estimée dans l'UE à 16 % en moyenne, mais jusqu'à 25 % du PIB dans certains pays (European Commission, n.d.). Aux États-Unis, selon les données de l'OCDE, les commandes fédérales représentaient à elles seules plus de 11 % du PIB en 2011 – dont deux tiers sont des commandes du Département de la défense – auxquelles il faut ajouter les commandes publiques passées par les États. L'ouverture des marchés publics constitue donc un motif de discorde important qui ne sera probablement pas surmonté de façon significative.

Le second volet du traité porte sur les « mesures non tarifaires » (MNT) qui, selon l'OMC, doivent être mieux

1. Site de l'OMC, http://stat.wto.org/TariffProfiles/US_e.htm.

précisées afin de permettre l'accès aux marchés. Elles constituent les principales formes de protectionnisme dans le commerce transatlantique et sans doute au-delà. C'est dans ce domaine que les bénéfices attendus sont les plus importants. Selon plusieurs études, entre deux tiers et quatre cinquièmes des bénéfices d'un futur accord transatlantique résulteraient d'une diminution de la bureaucratie et du renforcement de la coordination entre les autorités de réglementation (Commission européenne, 2013).

Convergence réglementaire ?

Les mesures non tarifaires (MNT), selon les études réalisées pour la Commission, sont prises aux frontières (procédures douanières, etc.), ainsi que – dans la novlangue de la diplomatie internationale –, « derrière les frontières » (telles que les lois, réglementations et pratiques) (Berden *et al.,* 2009). La mesure de leur ampleur et les bénéfices tirés de la réduction des MNT sont difficiles à évaluer, et reposent sur des critères normatifs indéniables, en particulier lorsqu'il s'agit de discerner entre les « bonnes » et « mauvaises » rentes [1].

De plus, les études sur les MNT réalisées pour la Commission reposent essentiellement sur des enquêtes réalisées auprès de 5 500 entreprises dont les dirigeants sont invités à donner leur avis sur le niveau des obstacles non tarifaires (Plaisier *et al*., 2012:34). Elles concernent les mesures sanitaires et phytosanitaires, les réglementations, normes et procédures de conformité. Bien que la Commission européenne reconnaisse les difficultés de mesure de tels obstacles et des effets économiques de leur suppression, une étude datant de 2007 qu'elle avait commandée et qui sert de base actuelle aux négociations, estimait que 50 % des MNT pourraient être éliminées, et 25 % dans un scénario plus modeste. En faisant malgré tout abstraction des difficultés de mesure, les estimations montrent que les MNT sont importantes pour certains secteurs et produits. En prenant un scénario d'accord limité [2], les exportations de l'UE augmenteraient d'ici 2027 de 1,53 %, ses importations de 1,31 % et les résultats seraient légèrement supérieurs pour les États-Unis (respectivement 2,33 % et 1,84 %) (CEPR, 2013:36).

Les réglementations en place des deux côtés de l'Atlantique sont considérées par la Commission comme « sûres et de haute qualité ». La Commission plaide donc pour une « convergence réglementaire », formule un peu vague qui pourrait, selon les secteurs industriels concernés, prendre la forme d'une harmonisation des législations, du rapprochement des législations, de la reconnaissance mutuelle ou de l'obtention d'équivalences.

Voici quelques exemples de réglementations différentes existant dans l'industrie automobile. Celle-ci, en dépit d'une participation croissante de constructeurs étrangers sur les marchés nationaux, demeure néanmoins moins

1. Selon les études réalisées pour la Commission, lorsque les mesures non tarifaires « augmentent la concentration [des entreprises], il se pourrait que les prix augmentent. Cependant, cette augmentation sera accaparée par les entreprises, la perte d'efficacité économique étant alors compensée par une redistribution du bien-être (*welfare*) vers les entreprises » (Francois *et al*., 2013:16). Ce sont donc de bonnes rentes. Au contraire, les actions des salariés ou des agriculteurs cherchant à préserver leurs droits et acquis seront qualifiées de « mauvaises rentes »…
2. Élimination de 90 % des droits de douane, de 10 % des barrières non tarifaires sur les services et de 25 % sur les marchés publics (CEPR, 2013:27).

ouverte que d'autres industries de biens de consommation (électronique, meubles, etc.). Les MNT servent à protéger les constructeurs nationaux. Les préférences des consommateurs pour les modèles produits dans leur pays demeurent fortes. Cependant, les réglementations qui sont mises en place dressent également, au profit des producteurs locaux, d'importants obstacles à une totale concurrence. Bien que les exigences environnementales ou de sécurité soient considérées comme de même niveau, elles sont différentes. Un véhicule obéissant à toutes les normes d'un côté de l'Atlantique ne sera pas autorisé à la vente de l'autre sans modifications, ce qui provoque des coûts supplémentaires que les constructeurs et distributeurs – et *in fine* les consommateurs – doivent supporter. Ainsi, les exigences de sécurité de l'UE et des États-Unis relatives aux feux, au verrouillage des portières, aux freins, à la direction, aux sièges, aux ceintures de sécurité et aux vitres électriques sont différentes mais similaires.

De même, les normes en matière de lutte contre la pollution diffèrent. Les autorités américaines prennent en compte la consommation d'essence pour une distance donnée, alors que les normes des autorités européennes sont fondées sur la masse de CO_2 (mesurée en grammes) émise à la sortie des pots d'échappement. De plus, la difficulté de comparabilité est renforcée par le fait que les cycles de tests adoptés par les États-Unis et l'UE pour vérifier le respect des normes par les constructeurs diffèrent sur plusieurs points (vitesse moyenne du véhicule, de la durée, de la distance, de l'accélération et la décélération…), autant de facteurs qui affectent les résultats de façon significative. On peut d'ailleurs avoir une idée du défi de la convergence réglementaire lorsqu'on sait que les tentatives déjà faites en 1996 sur propositions formulées par des constructeurs automobiles américains, européens et japonais sur plusieurs composants (dont les essuie-glace, le système de dégivrage, les ceintures de sécurité) se sont soldées par un refus total des autorités de réglementation qui considéraient difficile, sinon impossible, d'établir l'équivalence fonctionnelle entre les normes respectives (Canis, Lattanzio, 2014).

D'autres secteurs, tels que la chimie, les produits pharmaceutiques, et bien sûr l'agriculture (voir *infra*), font également l'objet de discussions très tendues sur les normes.

Les désaccords en matière agricole et environnementale

Il n'est pas possible dans le cadre de cet article d'aborder l'ensemble des désaccords, on en fournira seulement deux exemples : l'agriculture et les questions liées à l'environnement.

L'agriculture, un sujet conflictuel depuis la création de l'OMC

L'agriculture forme un des volets les plus importants et a toujours constitué un des thèmes les plus conflictuels dans les négociations commerciales internationales menées dans le cadre de l'OMC. Les questions agricoles avaient d'ailleurs été explicitement exclues des compétences du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), créé après la Seconde Guerre mondiale et qui a précédé l'OMC. La production agricole soulève en effet, au-delà même de son importance économique, des enjeux sociétaux et environnementaux dont les discussions sur les normes et les réglementations ne peuvent que très partiellement mesurer la portée. Cette importance a été rappelée par le représentant du Département

de l'agriculture des États-Unis, qui rend compte des plaintes des autres secteurs industriels des États-Unis, qui considèrent que « le secteur agricole contribue pour 20 % au soutien de l'activité économique, mais pour 80 % du soutien politique aux États-Unis » (House of Lords, 2014:44). D'entrée de jeu, les producteurs américains disposent de l'avantage « taux de change » qui est utilisé comme une arme dans la compétition [1] (Pouch, 2014).

Deux enjeux illustrent la complexité des négociations : les mesures phytosanitaires et les « indications géographiques [2] ». La banalité de l'expression « indication géographique » (IG) – c'est-à-dire l'appellation du lieu d'origine du produit – cache mal son enjeu décisif. À titre d'exemple, le vin, la bière et le fromage – pour lesquels l'appellation d'origine est évidemment essentielle – comptent pour plus de la moitié des exportations agricoles de la France vers les États-Unis. Les industriels de l'agroalimentaire américain produisent actuellement du parmesan, du munster, de la feta et bien d'autres fromages européens, mais également des vins produits en Europe. Certains parlementaires britanniques rappellent même qu'ils tiennent aux appellations *Scotch beef*, *Scotch lamb*, *Welsh beef*, *Welsh lamb* et *West Country farmhouse cheddar*… alors que les syndicats professionnels britanniques du secteur agricole sont proches des positions américaines.

L'UE demande l'interdiction des ventes de ces produits sous ce nom aux États-Unis lorsqu'ils y sont fabriqués, au nom du respect de l'IG (AOC, AOP, etc.). Le gouvernement américain, à la demande des industriels, s'y refuse et considère que parmesan, camembert et une bonne partie des autres appellations désignent en fait des termes génériques pour le consommateur américain [3]. Selon le précédent négociateur européen, l'acceptation par les États-Unis de l'IG pourrait servir de compensation à l'ouverture du marché européen de la viande (bœuf, porc) et des volailles aux exportations américaines (House of Lords, 2014:46).

Les divergences sur les mesures phytosanitaires ont défrayé la chronique, suscitant les inquiétudes de consommateurs européens qui craignaient de devoir consommer du poulet produit aux États-Unis et nettoyé à la chlorine. Il est vrai que l'augmentation des exportations de viande et de volaille américaines constitue, avec la question des OGM, le principal point d'entrée des États-Unis dans ce secteur. Toutefois, cet exemple risque de détourner l'attention d'enjeux bien plus importants. Ainsi, le projet d'accord stipule que les exportations de produits agricoles doivent respecter le « niveau de protection approprié du pays importateur ». En pratique, ceci obligerait les négociateurs européens à une démarche au cas par cas pour les produits dont ils demandent l'exemption dans l'accord transatlantique. Or, en prenant l'exemple donné dans un rapport très documenté (Suppan, 2014), la fixation d'un seuil de résidu maximum de pesticide dans les céréales ou de produits vétérinaires dans la viande qui sont importées est très difficile à connaître pour l'observateur européen, puisque les informations fournies à l'agence de réglementation américaine

1. Les exportations américaines réagissent en général très bien à la dépréciation du dollar.
2. Sur la question des produits OGM, voir Friends of The Earth (2014).
3. On notera toutefois que certains producteurs américains, ceux du célèbre vin de la région de Napa ou du café Kona (Hawaï), revendiquent également le respect de l'IG.

relèvent pour une bonne partie du secret commercial. L'autre voie, qui consisterait à s'adresser à des organisations internationales pour fixer les seuils autorisés n'est pas meilleure, puisqu'elles sont, à l'instar de la Codex Alimentarius Commission, référencée dans le PTCI, largement dominées par l'industrie agroalimentaire. La réglementation adoptée serait donc certainement défavorable aux consommateurs.

Divergences sur le principe de précaution

La question de l'environnement est également en débat. La Commission européenne a reconnu ouvertement que le PTCI aura pour effet de renforcer la pression exercée sur l'environnement, qui selon une étude d'impact qu'elle a commandée, mettra « en péril à la fois les ressources naturelles et la préservation de la biodiversité » (cité dans Hilary, 2014:21). Le « principe de précaution » qui prévaut en Europe est contesté de longue date par une partie des industriels européens qui le considèrent comme une charge excessive et déloyale dans la concurrence internationale. Il les oblige à prouver qu'un produit qu'ils souhaitent commercialiser n'est pas dangereux. Ils espèrent donc qu'un accord transatlantique permettra de diminuer la portée de ce principe aujourd'hui appliqué en Europe. Aux États-Unis, c'est le principe de « *sound science* » (les connaissances scientifiques solides) qui prévaut. Il permet d'établir des règles et normes moins sévères dans le domaine environnemental. Selon l'American Federation of Labour – Congress of Industrials Organisations (AFL-CIO), l'expression « *sound science* » n'est rien d'autre qu'un mot trompeur (*code word*) utilisé pour se débarrasser des protections nécessaires (House of Lords, 2014).

Au total, en faisant l'hypothèse d'une réduction de 25 % des mesures non tarifaires et d'une élimination totale des droits de douanes, le commerce transatlantique augmenterait de 40 %. Les effets sur le secteur agroalimentaire seraient plus forts et nettement déséquilibrés. D'ici 2025, les exportations de l'UE vers les États-Unis augmenteraient de 60 % et celles des États-Unis vers l'UE de 120 % (CEPII, 2014:11). La France est le premier exportateur européen de produits agricoles et agroalimentaires vers le reste du monde, devant les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne ; c'est également elle qui dégage les plus forts excédents commerciaux. Comme pour les autres pays européens, les effets d'un accord sur la création de valeur ajoutée du secteur seraient négatifs, avec un impact particulier sur certaines viandes (porc, poulet), les céréales et les fruits (CEPII, 2014:43). Il est malheureusement probable que les agriculteurs des pays en développement seront une nouvelle fois victimes de cet accord, comme ils le sont des accords de partenariat économique qui ont promu le libre-échange entre l'UE et la plupart des ex-colonies d'Afrique.

Le système de « règlement des différends entre investisseurs et États » : un nouvel étalon-or ?

Le système de règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) constitue sans nul doute la mesure la plus contestée du PTCI. Avant que l'opposition à cette clause ne monte, jusqu'à remettre sa mise en œuvre en cause, la Commission titrait sur « Un nouveau départ pour les investissements et la protection des investissements » (European Commission, 2013b). Pour l'essentiel, ce système, qui existe depuis des dizaines

d'années (Weaver, 2014), permet à un investisseur d'introduire directement un recours contre les autorités du pays d'accueil devant une juridiction internationale privée. Il peut le faire lorsqu'il estime être victime d'une discrimination, d'une expropriation à des fins autres que des objectifs de politiques publiques et sans compensation appropriée, d'un traitement injuste et inéquitable, ou être dans l'impossibilité de transférer ses capitaux.

Les grands groupes transnationaux et les cabinets de conseil (en particulier les juristes) des deux côtés de l'Atlantique soutiennent fortement l'adoption d'une clause de RDIE dans l'accord transatlantique. À première vue, son inclusion dans le PTCI ne semble pas nécessaire, puisque les systèmes légaux et juridiques sont très développés aux États-Unis et dans l'UE et offrent des niveaux de protection très élevés aux investisseurs. Les grands groupes plébiscitent cependant cette proposition pour deux raisons principales. D'une part, ils font davantage confiance à l'arbitrage privé qu'aux tribunaux judiciaires étatiques. Le bilan qui est tiré du fonctionnement actuel des systèmes de RDIE conforte cette opinion. D'autre part, la dimension géo-économique est ici fondamentale. Compte tenu de la place de la zone transatlantique dans l'économie mondiale, l'inclusion de ce mécanisme dans le PTCI signifierait pratiquement une contrainte d'adoption par le reste du monde, en particulier les pays émergents. Ainsi que le précise un représentant reconnu des milieux d'affaires britanniques, « une clause de RDIE [dans le PTCI] aurait la valeur d'étalon-or [1] qui servirait de précédent dans des négociations ultérieures » (Goldsmith, 2014:90) avec d'autres pays et régions de la planète. La formule est également utilisée par l'ancien Secrétaire adjoint au commerce des États-Unis, en charge de l'investissement. On peut ajouter que ce type de juridiction avantagerait les entreprises américaines, habituées de longue date aux procédures de ce type.

Le système de RDIE est aujourd'hui présent dans la quasi-totalité (93,5 %) des 1 660 accords bilatéraux sur le commerce et l'investissement recensés par l'OCDE en 2012. Son utilisation connaît depuis le début des années 2000 un succès croissant avec un total cumulé de 568 plaintes enregistrées à la fin 2013 pour un montant de 200 milliards de dollars, alors qu'une cinquantaine seulement avait été déposée depuis les années 1950 (UNCTAD, 2013 [2]). En ce qui concerne les seuls accords commerciaux signés par les États-Unis, « plus de 14 milliards de dollars sont réclamés contre la mise en œuvre de politiques de brevets sur les médicaments, les contraintes de protection environnementale, les lois sur l'énergie et le climat et d'autres politiques publiques visant l'intérêt général » (Public Citizen, 2014). Une écrasante majorité (85 %) de ces plaintes vient d'investisseurs des pays développés (dont 75 % vient de l'UE et des États-Unis) contre 13 % des plaintes venant des pays en développement et 2 % des pays en transition. Ce sont en revanche les pays autres que l'UE et les États-Unis qui représentent la très grande majorité des cibles des investisseurs. Les motifs le plus fréquents concernent la révocation de licences de concession, les expropriations directes et indirectes, les

1. Par référence à l'étalon-or qui a servi de base au système monétaire international au cours du XIX[e] siècle et jusqu'en 1914. Il a permis une stabilité des taux de change contrastant avec la forte instabilité qui règne sur les marchés des changes depuis une quarantaine d'années.
2. Toutes les données qui suivent sont tirées de cette publication.

mesures prises pour combattre la crise financière, les mesures environnementales et de santé publique, les mesures fiscales (UNCTAD, 2013).

L'UE est une grande utilisatrice de cette procédure, puisqu'elle représente 53 % du total cumulé des plaintes déposées. Parmi les États membres, les Pays-Bas (21 % des plaintes déposées par les pays de l'UE), le Royaume-Uni (14 %), l'Allemagne (13 %) et la France (10 %) sont les principaux utilisateurs. Près de 30 % des plaintes déposées par des investisseurs européens sont dirigées contre d'autres pays européens et de façon très majoritaire, vers les pays en transition, signe d'une situation encore très inégale entre les pays « centraux » de l'UE et les nouveaux pays membres. Les grands groupes transnationaux du cœur de l'Europe investissent (souvent délocalisent) dans ces pays pour tirer avantage de la main-d'œuvre qualifiée et peu payée, tout en contestant devant ces tribunaux d'arbitrage les mesures prises par le gouvernement (encadré).

Encadré

Les nationalisations, la santé, le droit du travail et l'environnement attaqués devant le RDIE

Quelques exemples témoignent des enjeux décisifs du RDIE [1] :

- Nationalisation : plusieurs plaintes sont déposées par les entreprises à la suite de décisions gouvernementales qui diminuent « les profits qu'elles avaient anticipés » et qu'elles considèrent selon les cas comme des « expropriations indirectes » ou des violations des « règles minimum de traitement garanti », clause qui leur permet d'attaquer les gouvernements. Ainsi, en 2012, le gouvernement argentin prend le contrôle du groupe pétrolier espagnol Repsol. L'argument avancé est que le groupe rapatrie ses profits pour les investir hors de l'Argentine, d'où un déclin de la production. Les dirigeants du groupe rétorquent que la baisse de l'exploration de nouveaux champs et de la production résulte des contrôles des exportations et des prix exercés par le gouvernement argentin ;

- Social : en 2012, le groupe français Veolia engage une action contre le gouvernement égyptien. Il dénonce l'impossibilité de répercuter dans ses tarifs l'augmentation des coûts de main-d'œuvre résultant notamment de mesures sociales (augmentation du salaire minimum). Or, il a passé avec la ville d'Alexandrie un contrat qui le protégeait contre toute hausse de salaires ;

- Santé : le groupe Philip Morris attaque le gouvernement australien à la suite de sa décision de mettre en place des paquets de cigarettes sans logo ;

- Environnement : l'entreprise suédoise Vattenfall attaque la décision prise par le gouvernement allemand après le drame de Fukushima d'arrêter le programme nucléaire. Au Québec, l'entreprise Lone Pine attaque le gouvernement sur sa décision d'interdire la fracturation hydraulique (moratoire sur les gaz de schiste).

1. Pour une analyse du RDIE, voir CEO (2014) et Public Citizen (n.d.).

Les syndicats : la peur du moins-disant social

Les organisations syndicales, souvent en convergence avec les ONG, listent un certain nombre de points qui leur paraissent menacer directement les intérêts des salariés (Etuc, 2013 ; Etuc/AFL-CIO, 2014). Ils craignent en effet que la recherche d'harmonisation et de reconnaissance mutuelle des réglementations et des standards, qui constitue un point central des négociations, se traduise par une victoire du « moins-disant » en matière sociale.

Inquiétudes sur les salaires et l'emploi

D'une part, les grands groupes industriels et financiers américains et européens sont divisés, et parfois même entre secteurs industriels, voire au sein d'un même secteur industriel (voir *infra,* l'exemple des constructeurs automobiles français). D'autre part, ils sont prêts à faire front commun pour mettre en œuvre des mesures destinées à minimiser leurs coûts de production et alléger leurs contraintes réglementaires. Le syndicat britannique GMB (plus de 620 000 membres), bien informé sur l'état des rapports sociaux aux États-Unis, considère que cet accord représente un « risque très réel que les droits sociaux et à l'emploi difficilement gagnés en Europe soient rabaissés au niveau souvent très inférieur des droits sociaux américains » (House of Lords, 2014:80). L'harmonisation par le bas est d'autant plus crainte par les syndicats que les États-Unis n'ont pas ratifié six des huit droits fondamentaux de l'OIT (travail forcé ou obligatoire, pas de discrimination dans les rémunérations, âge minimum pour travailler, etc.). C'est pourquoi Unite, le plus grand syndicat britannique (1,5 million d'adhérents), demande à la Commission d'appeler les États-Unis à ratifier pleinement les conventions de l'OIT comme une condition des négociations du PTCI (House of Lords, 2014:171).

Les dangers pour les salariés viennent également de la Commission et des connexions qu'elle pourrait établir entre le PTCI et le programme européen Refit. La Commission affirme que les objectifs de ce programme sont d'alléger les coûts de la réglementation et de simplifier les procédures administratives en Europe, mais il est prêt à servir d'instrument pour la mise en œuvre du PTCI et de ses menaces contre la santé et la sécurité au travail des salariés européens (Ponce del Castillo, 2015).

Certains syndicalistes américains font référence à l'Alena, qui, selon eux, a entraîné des coûts en termes d'emplois mais également une dégradation des conditions de travail pour les salariés américains. Ils mettent donc en garde leurs homologues européens en précisant que les États-Unis sont, dans le cas du PTCI, le signataire « à bas salaires », contrairement aux autres accords commerciaux que le pays a coutume de conclure : en effet, les salaires aux États-Unis sont en général inférieurs à ceux perçus dans la plupart des industries manufacturières européennes. Un tel accord signé, les États-Unis deviendraient le « Mexique de l'Europe », en raison des faibles salaires versés dans les États du Sud du pays.

Des services et marchés publics menacés

Les services publics sont menacés par l'accord, car le principe de la liste négative risque de s'appliquer. Seuls ceux qui seront explicitement nommés dans l'accord pourront être préservés de la privatisation et de l'ouverture ou du

renforcement de la concurrence. À l'inverse, la Confédération européenne des syndicats (CES) privilégie le principe de la liste positive, qui consiste à lister explicitement et seulement les types de service qui sont ouverts à la privatisation, à l'exclusion de tout autre. Cela obligerait la réouverture de négociations à chaque tentative nouvelle de remise en cause des services publics (Etuc, 2013).

Les syndicats américains et européens s'opposent à l'inclusion des marchés publics dans les négociations. La protection des marchés publics est défendue pour des raisons de statuts d'emploi – les salariés y sont généralement mieux protégés que dans le secteur privé, en termes de qualité de services rendus, les objectifs de satisfaction des usagers primant en principe sur les logiques de rentabilité et enfin, parce que les commandes publiques sont un vecteur essentiel des politiques publiques plutôt qu'un marché à ouvrir, comme le souligne l'AFL-CIO. La menace contre le système national de santé (National Health Service) est particulièrement perçue en Grande-Bretagne, mais d'autres systèmes de santé pourraient être concernés [1]. Le recours au RDIE permettrait en effet aux investisseurs d'attaquer les mesures prises par les gouvernements, et pouvant être considérées comme une atteinte directe ou indirecte à leurs intérêts. La condamnation du gouvernement slovaque à la suite d'une plainte de groupes néerlandais de l'assurance conforte leur crainte, ravivée par la lettre du négociateur européen reconnaissant que les services de santé font partie des négociations. Les syndicats britanniques demandent l'exclusion officielle des services publics de santé de la négociation du PTCI, comme le gouvernement français l'a obtenu à propos des questions audiovisuelles.

Certains syndicats (parmi lesquels IG Metall et des syndicats du Deutscher Gewerkschaftsbund – DGB –, de la Confederazione Generale Italiana del Lavoro – CGIL –, de la CGT, les Commissions ouvrières et l'Union générale des travailleurs – UGT – de Catalogne) adoptent une position encore plus offensive. Ils demandent la suspension des négociations du PTCI au profit d'autres mesures qui viseraient à harmoniser les normes environnementales, de travail et de consommation au plus haut niveau existant.

Groupes industriels et financiers et gouvernements européens : un front qui comporte des failles

Les gouvernements et les grands groupes européens sont évidemment favorables à la conclusion du PTCI puisqu'ils en ont promu l'idée. Les grands groupes transnationaux, organisés dans des réseaux très influents, et dont certains ont été spécifiquement constitués pour agir dans le cadre des négociations du PTCI, développent des positions convergentes sur de nombreux sujets. L'abaissement des tarifs douaniers, l'ouverture des marchés publics sont des propositions largement soutenues, et le système de RDIE est plébiscité [2]. Il serait néanmoins erroné de croire

1. Voir la position de plusieurs ONG, « Joint Response to the Public Consultation on Investment Protection and ISDS in TTIP: The Inclusion of Investor-to-state Dispute Settlement (ISDS) in Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Would Undermine Public Health », Brussels, July 11, 2014.
2. Il faut toutefois noter qu'en Allemagne, les grands groupes sont très favorables au RDIE, alors que l'association qui regroupe les PME exprime une nette hostilité.

à l'existence d'un consensus entre tous les grands groupes américains et européens dans un contexte où la concurrence sévère sur les marchés est attisée par la faible croissance économique et l'arrivée des grands groupes des pays émergents. Derrière l'harmonisation des standards se déroulent des batailles feutrées. Dans l'industrie automobile, les entreprises allemandes et britanniques poussent fortement à un accord dont ils sortiraient gagnants. En revanche, les constructeurs français se déclaraient hostiles à un tel accord, car « ils ne pensent pas pouvoir profiter d'une reconnaissance mutuelle des normes et estiment que leurs concurrents européens seront les réels bénéficiaires d'un accord » (ministère du Commerce extérieur, 2013). C'est une manière de reconnaître leur faible implantation sur le marché américain et la crainte du libre-échange qu'ils sont d'habitude prompts à revendiquer face aux demandes des salariés. Les équipementiers automobiles présents en France ainsi que Toyota sont au contraire favorables au PTCI.

Les positions des gouvernements européens ne présentent pas non plus un front totalement homogène. L'exemple le plus frappant est celui du système de RDIE. Initialement, le gouvernement français, conscient de la large opposition à ce système, avait semblé se prononcer contre l'inclusion d'une clause dans l'accord [1]. Cependant, la récente déclaration franco-allemande (21 janvier 2015), publiée après les résultats de la consultation par la Commission, n'évoque qu'« une nouvelle étape pour échanger sur les améliorations à apporter à l'ISDS [2] ». De même, la coalition allemande, divisée entre chrétiens-démocrates et sociaux-démocrates, s'était initialement opposée à cette clause, mais un revirement notable du social-démocrate Gabriel, ministre des Affaires économiques et de l'Énergie, laisse supposer que le gouvernement acceptera cette clause en échange de concessions sur d'autres sujets, sans doute l'industrie automobile et chimique. L'Administration Obama est favorable à cette clause, reflétant des vues très pro-« *big business* », mais, selon les déclarations de l'AFL-CIO, le Congrès apparaît plus divisé, avec un tiers des parlementaires qui soutient leur position, un tiers qui soutient fermement le RDIE, et un tiers situé dans un « marais mouvant ».

Le front des gouvernements, comme celui des grandes entreprises, est fissuré sur certains thèmes, même si les objectifs généraux sont partagés. Cette situation pourrait être exploitée par les syndicats et des ONG qui manifestent une opposition d'ensemble à un projet qui, selon eux, dégradera les conditions de travail et d'existence et cherchent à empêcher un accord (Husson, 2014). On peut penser que le PTCI représente une sorte de cadre général qui demeurera en place, même si les négociations en cours n'aboutissent qu'à un accord partiel. *La Chronique internationale de l'IRES* aura donc sans doute à y revenir.

---

1. Mme Marie-Noëlle Lienemann : « Il me semble donc que nous devrions tout de suite dire à nos partenaires que nous refuserons de ratifier un accord qui prévoirait la mise en place d'un tel mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. - Mme Nicole Bricq, ministre. Nous l'avons dit ! », Sénat, Séance du 9 janvier 2014, http://www.senat.fr/seances/s201401/s20140109/s20140109003.html.
2. http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/actualites-liees-a-la-diplomatie-23093/2015/article/negociations-commerciales-117484.

Sources :

Berden K.G., Francois J., Thelle M., Wymenga P., Tamminen S. (2009), *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, Ecorys, Final Report, Reference OJ 2007/S180-219493, December 11.

Berthelot J. (2013), « La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-USA », *Solidarité*, 21 août.

Billout M. (2014), *Rapport sur le règlement des différends entre investisseurs et États dans les projets d'accords commerciaux entre l'Union européenne, le Canada et les États-Unis*, n° 134, Sénat, 27 novembre.

Canis B., Lattanzio R.K. (2014), *US and EU Motor Vehicle Standards: Issues for Transatlantic Trade Negotiations*, February 18.

Capaldo J. (2014), « The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability », *GDAE Working Paper*, n° 14-03, October.

CEO (2014), *TTIP: Debunking the Business Propaganda over Investor Rights*, July 3, http://corporateeurope.org/tags/investor-state-dispute-settlement.

CEPII (2014), « TTIP: Risks and Opportunities for the EU Agri-food Sector in a Possible EU-US Trade Agreement », *Research Report,* n° 2014-01, September.

CES (2013), « Position de la CES sur le partenariat transnational de commerce et d'investissement », 25 avril, http://www.etuc.org/fr/documents/position-de-la-ces-sur-le-partenariat-transatlantique-de-commerce-et-d%E2%80%99investissement#.VNSbSS4stSA.

Commission européenne (2013), *Le partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement : le volet réglementaire*, septembre.

Conseil de l'Union européenne (2014), 11103/1/13, REV 1 DCL 1 (fr), Bruxelles, Iscet, 9 octobre.

Corporate Europe Observatory (2014), *Debunking the Business Propaganda Over Investor Rights*, July 3, http://corporateeurope.org.

Emmott R. (2013), « EU Trade Chief Hopes To Clinch US Trade By Late 2014 », *Reuters*, February 27, http://www.reuters.com/article/2013/02/27/euro-summit-trade-idUSB5N0BM00320130227.

Etuc/AFL-CIO (2014), « Declaration of Joint Principles Etuc/AFL-CIO. TTIP Must Work for the People or It Won't Work at All », July 8.

European Commission (2013a), « Impact Assessment of the Future of EU-US Trade Relations », *Commission Staff Working Document*, SWD(2013) 68 Final, March 12, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf.

European Commission (2013b), « Protection des investissements et règlement des différends entre investisseurs et États dans les accords de l'UE. Fiche d'information », novembre.

European Commission (n.d.), website « Trade », http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/.

Faux J. (2014), « NAFTA, Twenty Years After: A Disaster », *Huffington Post*, January 1st, http://www.huffingtonpost.com/jeff-faux/nafta-twenty-years-after_b_4528140.html

Felbermayr G.J., Larch M. (2013), « The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potentials, Problems and Perspectives », *CESifo Forum* 2/2013, p. 49-60, June.

Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P. (2013), *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment*, Final Project Report, CEPR, March.

Friends of the Earth Europe (2014), « GM Food and the EU-US Trade Deal », September.

Goldsmith (Lord) QC (2014), « Supplementary Written Evidence », *in* House of Lords, *European Union Sub-committee On External Affairs Transatlantic Trade and Investment Partnership Written Evidence Volume*, p. 90-93, March 21.

Hamilton D.S. (ed.) (2014), *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Washington DC, Center for Transatlantic Relations, October.

Hilary J. (2014), *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). A Charter for Deregulation, an Attack on Jobs, an End to Democracy*, Rosa Luxemburg Fundation, April 11.

House of Lords (2014), *The Transatlantic Trade and Investment Partnership – European Union Committee*, Fourteenth Report, May 6.

Husson M. (2014), « Pourquoi il faut bloquer le Transatlantic Free Trade Area », *À l'encontre*, 26 novembre, http://alencontre.org/ameriques/americnord/usa/pourquoi-il-faut-bloquer-le-transatlantic-free-trade-area-tafta.html.

Ministère du Commerce extérieur (2013), « Europe/États-Unis : les entreprises françaises sont majoritairement favorables à un accord de partenariat transatlantique, équilibré et facteur de croissance et d'emplois », *Communiqué de presse*, n° 213, 25 mars.

Myant M. (2014), « The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Exaggerated Hopes from the Liberalising Agenda? », *ETUI Brief*, n° 4.

OECD, UNCTAD (2014), *Eleventh Report on G20 Trade and Investment Measures*, June 16.

Otan (Assemblée parlementaire) (2013), Débats des parlementaires de l'AP-OTAN sur les négociations relatives à la conclusion d'un accord commercial transatlantique : http://www.nato-pa.int/default.asp?CAT2=3292&CAT1=3109&CAT0=578&COM=3292&MOD=0&SMD=0&SSMD=0&STA=&ID=0&PAR=0&LNG=1, Dubrovnik, 12 octobre 2013.

Plaisier N., Mulder A., Vermeulen J. (2012), *Study on « EU-US High Level Working Group »*, Final Report, Rotterdam, October 22.

Ponce del Castillo A.M. (2015), « TTIP: Fast Track to Deregulation and Lower Health and Safety Protection for EU Workers », *ETUI Policy Brief*, n° 1/2015, http://www.etui.org/fr/Publications2/Policy-Briefs/European-Economic-Employment-and-Social-Policy/TTIP-fast-track-to-deregulation-and-lower-health-and-safety-protection-for-EU-workers.

Pouch T. (2014), « Grand Marché Transatlantique : Un objectif : circonscrire la puissance chinoise », *Chambre d'agriculture*, n° 1034, juin/juillet, p. 9-12.

Public Citizen (2014), « Tens of Thousands of US Firms Would Obtain New Powers to Launch Investor-state Attacks against European Policies via CETA and TTIP », Washington DC.

Public Citizen, Economic Policy Institute, Coalition for Sensible Safeguards, US PIRG, Sierra Club, CFA, Center for Effective Government, « TAFTA: Empowering Corporations to Bypass Domestic Courts and Attack Consumer and Environmental Safeguards before Extrajudicial Tribunals », Factsheet, n.d.

Raza W., Grumiller J., Taylor L., Tröster B., von Arnim R. (2014), *ASSESS_TTIP. Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Final Report, ÖFSE (Austrian Foundation for Development Research), March 31, http://goo.gl/tU9PE5.

Sauviat C., Serfati C. (2015), « Emprise financière et internationalisation des groupes industriels français : un premier état des lieux », *La Revue de l'IRES*, n° 82, à paraître.

Serfati C. (2014), *L'industrie française de défense*, Paris, La Documentation française.

Suppan S. (2014), *Analysis of the Draft Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Chapter on Food Safety, and Animal and Plant Health Issues (Proposed by the European Commission, as of June 27, 2014)*, July 23.

The European House – Ambrosetti (2014), *The EU-US Transatlantic Trade And Investment Partnership. Re-launching Europe's Competitiveness*, September 5-6-7.

UNCTAD (2013), « Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS) », *Issues Notes*, n° 1, May.

Vincenti D. (2014), « US Ambassador: Beyond Growth, TTIP Must Happen for Geostrategic Reasons », Euractiv, July 16, http://www.euractiv.com/sections/trade-industry/us-ambassador-eu-anthony-l-gardner-beyond-growth-ttip-must-happen.

Weaver M. (2014), « The Proposed Transatlantic Trade And Investment Partnership (TTIP): ISDS Provisions, Reconciliation, And Future Trade Implications », *Emory International Law Review*, vol. 29, p. 225-275.