

# PARLEMENT WALLON

SESSION 2014-2015

## COMPTE RENDU INTÉGRAL

Séance publique de commission\*

**Comité d'avis chargé des questions européennes**

Jeudi 11 décembre 2014

## SOMMAIRE

<i>Ouverture de la séance</i> .....	1
<i>Organisation des travaux</i> .....	1
<i>Projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement</i> .....	1
<i>Désignation d'un co-rapporteur</i> .....	1
<i>Audition de M. Defraigne, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris</i>	
Intervenants : M. le Président, M. Defraigne, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris.....	2
<i>Audition de M. Poncelet, Conseiller à la FGTB</i>	
Intervenants : M. le Président, M. Poncelet, Conseiller à la FGTB.....	6
<i>Audition de M. Lebeau, spécialiste des questions européennes de la CNE</i>	
Intervenants : M. le Président, M. Lebeau, spécialiste des questions européennes de la CNE.....	11
<i>Échange de vues</i>	
Intervenants : M. le Président, Mme Defrang-Firket, M. Hazée, Mmes Zrihen, Waroux, Ryckmans, M. Defraigne, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur du Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris, M. Poncelet, Conseiller à la FGTB, M. Lebeau, spécialiste des questions européennes de la CNE.....	18
<i>Confiance au président et au rapporteur</i> .....	29
<i>Liste des intervenants</i> .....	30
<i>Abréviations courantes</i> .....	31

## COMITÉ D'AVIS CHARGÉ DES QUESTIONS EUROPÉENNES

Présidence de M. Antoine, Président

### OUVERTURE DE LA SÉANCE

*- La séance est ouverte à 10 heures 15 minutes.*

**M. le Président.** - La séance est ouverte.

### ORGANISATION DES TRAVAUX

*Projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement*

**M. le Président.** - L'ordre du jour appelle l'examen du projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement.

Chers collègues, je suis heureux de vous retrouver après une courte nuit que j'espère profitable. Je m'adresse aux services qui ont dû œuvrer après nous encore et avant nous ce matin.

Merci surtout à nos orateurs parce que je sais que leur agenda est extrêmement chargé et qu'ils sont ô combien motivés par cette question, ce qui explique largement leur présence.

Je veux leur témoigner, non seulement la gratitude du Parlement, mais également, exprimer nos regrets, nos excuses pour débiter avec un peu de retard. Je sais que l'un ou l'autre d'entre eux devront nous quitter à un certain moment, ils nous en avaient d'ailleurs avertis.

Pour le dire très directement, nous avons une commission concurrente des affaires internationales consacrée à la reconnaissance de la Palestine qui fait qu'un certain nombre de parlementaires, habitués aux questions européennes, se sont mobilisés pour cette autre importante commission.

On nous dit que cela devrait se terminer dans quelques minutes. C'est peut-être donc un peu frustrant pour l'orateur qui va commencer sans l'ensemble des parlementaires. Qu'il soit rassuré, tous les propos qu'il va tenir, ici, seront gravés dans les rapports qu'un grand nombre de parlementaires et de spécialistes liront.

Merci aussi, au passage, à celles et ceux qui ont choisi cette Commission, et qui étaient là bien à l'heure. Je les en remercie et je leur témoigne toute ma reconnaissance parce que nous avons, et je fais ainsi le lien, des orateurs de qualité dans une matière essentielle, non seulement pour l'avenir de la planète, de nos

relations avec les États-Unis, mais surtout, y compris pour notre pays et notre Région wallonne dont nous sommes les représentants.

Puis-je accueillir solennellement, si j'ose dire, notre premier orateur ? Pour avoir discuté avec lui, je préviens l'assemblée, qu'il est en grande forme et que sa façon n'a d'égal que sa compétence.

D'ores et déjà, je préviens que nous serons peut-être dans un tout autre registre que le dernier orateur, très brillant aussi, M. Demarty, que nous avons entendu il y a quinze jours.

De quoi vraiment – c'est cela la passion du travail parlementaire – se forger une conviction, et c'est du reste ce que je disais à nos orateurs. Je sais que dans cette matière un peu délicate pour des parlements régionaux, même s'ils sont devenus nationaux depuis le Traité de Lisbonne, je trouve toujours très frustrant de n'intervenir qu'à la fin, couteau sous la gorge, et apparaître comme des mauvais européens si l'on ne consent pas aux traités qui nous sont présentés.

C'est pour cela que comme président, j'ai souhaité, qu'en amont, on puisse se documenter, se forger une conviction et ensuite, influencer les travaux du Comité des régions.

J'ai fait une page de publicité, vous l'aurez compris, en espérant que les derniers parlementaires nous rejoignent, mais ce sera le cas, j'imagine, dans quelques minutes.

### *Désignation d'un co-rapporteur*

**M. le Président.** - J'ai encore un dernier souci, pardonnez-moi de parler de cuisine interne, comme nous devons avoir une rapporteuse qui est Mme Zrihen occupée aux relations internationales, il faudrait peut-être un co-rapporteur ou une co-rapporteuse pour accompagner Mme Zrihen dans son rapport.

Mme Moinnet est désignée en qualité de rapporteuse à l'unanimité des membres.

*Audition de M. Defraigne, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur du Collège d'Europe et à Sciences Po Paris*

**M. le Président.** - Sans plus attendre, je donne la parole à M. Pierre Defraigne que je peux présenter de différentes manières.

Je m'en tiendrai au CV officiel c'est-à-dire Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences Po Paris, mais il a eu bien d'autres fonctions au plus haut niveau dans la construction européenne et dans les relations de celle-ci avec d'autres continents.

Si vous voulez, vous pouvez venir ici... Cette place est hautement symbolique. C'est celle des ministres. On peut parfois y prendre goût, attention...

La parole est à M. Defraigne.

**M. Defraigne,** Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris. - Mesdames, Messieurs les parlementaires, d'abord merci de m'accueillir, de me faire l'honneur de parler devant vous d'un sujet dont l'importance saute aux yeux. Je m'en réjouis d'autant plus que le Parlement wallon aura – parce que l'accord dont nous allons parler, le TTIP sera un accord mixte – en fait, un mot décisif dans la ratification finale de cet accord.

Et s'il use à temps du caractère dissuasif de cette capacité théorique de veto, il peut influencer le cours des choses.

Pour ma part, je prends cette rencontre très au sérieux et je m'y suis sérieusement préparé.

Comme vous le voyez, je ne viens pas les mains dans les poches, je viens avec des textes bien réfléchis.

Monsieur le Président, je vous sais soucieux de réaliser une synthèse sur TTIP. Je m'en réjouis, car l'enjeu transcende les clivages politiques. Il s'agit bien, ici, du futur de l'Europe, de la possibilité même de réaliser le projet européen. On n'est pas de trop de tous pour le faire advenir. La radicalité de mon propos tranchera paradoxalement avec cette recherche du compromis que pourtant je partage. Elle ne m'est pas habituelle, l'esprit de système m'étant étranger. J'ai de fortes convictions, mais mon tour d'esprit est celui du pragmatique consensuel plutôt que du dogmatique campé dans ses certitudes. Mais en éclairant TTIP, brutalement à contre-jour, je vais m'efforcer de vous faire saisir en quoi cette entreprise singulière révèle les faiblesses de la prise de décision et même de la pensée européenne, c'est-à-dire un défaut d'identité propre et une immaturité stratégique certaine, face à la recomposition du paysage géopolitique du monde.

TTIP est un projet inutile pour la croissance et l'emploi, dangereux pour notre modèle de société et notre rapport au monde, et il s'avérera très tôt – si ce n'est déjà fait - impossible, en raison même de ses contradictions internes, du manque de conviction des experts et plus encore de la méfiance de la société civile. Songez que nous en sommes déjà à la septième ronde de négociations sans qu'ait encore été défini son périmètre exact, notamment sur les services financiers et l'énergie. On attend toujours le dépôt des offres offensives ou défensives. M. De Gucht nous annonçait le TTIP pour fin 2014, Mme Malmström pour la fin de 2017. Même cela n'est pas sûr, on ne peut pas ignorer l'éventualité que TTIP meure dans les sables.

Avant d'en venir au fond de mon propos, je vous livrerai trois réflexions préliminaires rapides. Un mot d'abord sur la genèse de TTIP. Pourquoi TTIP aujourd'hui ? En fait, c'est d'abord le produit d'un syndrome d'abandon de l'Europe devant la crise ukrainienne, devant le Printemps arabe, devant les tensions accrues au Moyen-Orient, l'affirmation de l'État islamique et la montée de la Chine. Ce syndrome d'abandon vis-à-vis de l'Amérique qui se tourne vers l'Asie est en soi le signe d'une faiblesse dans la négociation. L'Europe est demanderesse et elle aura un prix à payer.

La deuxième raison tient au rôle de l'Allemagne. Celle-ci aujourd'hui étouffe la demande intérieure en Europe par ses exigences en matière d'austérité budgétaire et salariale. Du coup, elle pousse à la recherche de nouveaux débouchés pour ses exportations, elle qui a une spécialisation internationale très particulière, très avantageuse et qui est en mesure de tirer parti de TTIP, fût-ce au prix d'une dualisation de sa société, mais que, semble-t-il, elle est en mesure de gérer. Curieusement, l'Allemagne se pose des questions aujourd'hui sur TTIP.

La troisième raison, c'est que la DG Trade est dans la négociation d'accords bilatéraux depuis 2006 et, tant qu'à faire, pourquoi pas aussi un accord avec les États-Unis. Or, TTIP n'est pas un accord commercial comme les autres. D'abord, M. De Gucht l'a qualifié de « marché intérieur transatlantique » ; il s'agit donc bien d'autre chose que d'une zone de libre-échange. Cela pose à soi seul un problème d'identité européenne, à un moment où l'Europe n'a toujours pas achevé son propre marché unique et ne s'est pas encore mise d'accord sur un modèle social commun.

Ensuite, Mme Hillary Clinton a appelé TTIP un « OTAN économique », mais qui est l'adversaire ? Ainsi, voilà l'Europe aspirée dans une stratégie de confrontation avec la Chine, puisque les États-Unis ont choisi tout à la fois de faire une intégration économique dans le Pacifique, avec le partenariat transpacifique, le TPP – dont la Chine est exclue – et en même temps faire un accord avec l'Europe à travers TTIP, dont la Chine

est aussi exclue. Est-ce l'intérêt de l'Europe d'être prise dans cette stratégie ?

Enfin, pour la première fois, l'Union européenne négocie un accord de libération commerciale avec plus fort qu'elle. Non pas que les négociateurs américains soient plus forts que les nôtres, M. Ignacio Garcia Berceo, qui dirige la négociation du côté européen, est l'un de nos diplomates les plus qualifiés pour le faire. Mais le rapport de forces est asymétrique et joue aux dépens de l'Europe. Pourquoi ? Il y a d'abord la dépendance stratégique, je viens d'en parler, avec le syndrome d'abandon. Il y a la maîtrise du dollar qui, pour les Américains, est un outil de leur compétitivité ; ils ont une politique de change, ce que l'Europe s'interdit d'avoir. L'Amérique est unie, elle a un marché unique. En ce qui nous concerne, nous n'avons pas terminé notre marché unique dans bien des domaines. Nous sommes à 28, ils sont seuls.

En matière d'énergie, l'Amérique a une politique d'autonomie impliquant notamment le gaz de schiste qui est ou non compatible avec nos objectifs climatiques. L'Amérique a une avance structurelle décisive dans une série de secteurs de haute technologie où l'Europe doit faire sa réindustrialisation. La taille et le nombre des multinationales, qui jouent un rôle très important dans la négociation TTIP, sont incommensurables avec les nôtres. Le poids de la « lobbocratie » aux États-Unis est énorme. C'est là que je vois la grande difficulté de la négociation, et je n'hésite pas à qualifier d'apprentis sorciers ceux qui ont lancé cette idée de TTIP, sans prendre en compte tous ces enjeux importants.

La dernière réflexion préliminaire concerne le découplage du commerce et de la croissance. Je suis de ceux qui pensent, je crois avec raison, que libéralisation commerciale et croissance sont indissociables sur le long terme. Néanmoins, il faut se poser la question suivante. Le représentant de la Commission a dit, ici, que l'Europe était engagée dans « le programme de négociations commerciales le plus ambitieux du monde » – cela depuis dix ans. Je vous pose la question : où est la croissance ? Vous me direz : « Il y a des décalages ». C'est vrai, je suis payé pour le savoir, mais cela n'explique pas tout. En vérité, le lien est pour le moment rompu à cause de la crise interne à l'Europe.

J'en viens au fond de mon propos que j'ai intitulé « De l'évidence au doute » et, comme je suis un esprit constructif, à une alternative.

La fausse évidence, je le dirai rapidement, puisque cela recouvre à peu près tout ce qui vous a été dit la dernière fois, c'est : « Pourquoi pas, TTIP ? ».

L'Europe est désespérément en quête de croissance ; comme elle n'est pas au-dedans, allons la chercher au-dehors dans les exportations vers les pays tiers.

La route de l'OMC, qui implique le consensus, donc le veto, est bloquée par les passagers clandestins que sont des pays comme l'Inde ou comme la plupart des pays en voie de développement.

De toute façon, une fois les tarifs largement éliminés entre pays industriels, les obstacles aux échanges restants que sont les normes, les standards, les marchés publics, les droits intellectuels, la politique de concurrence, tout cela est très difficile à appréhender dans une négociation multilatérale parce que trop peu de pays sont véritablement intéressés.

Les États-Unis et l'Europe ont, chacun de leur côté, multiplié les accords de libre-échange. Pourquoi pas un accord entre eux ? Ils sont proches ; le deal devrait être facile. Tant qu'ils sont encore puissants, ils peuvent dicter leur loi, notamment en matière de normes, de standards et de réglementations, à la Chine et au reste des pays émergents. C'est la coalition des Hégémons sur le déclin.

Pourquoi aussi ne pas doubler l'alliance stratégique de l'OTAN d'une alliance économique TTIP et parfaire ainsi l'unité atlantique ?

Enfin, au départ en tous les cas, TTIP plaît beaucoup à l'Allemagne qui, comme nation créancière, à travers le mécanisme européen de stabilité, a aujourd'hui le dernier mot sur beaucoup de politiques européennes, bien au-delà de ce qui se passe au sein de la zone euro.

J'arrive à la deuxième étape de mon raisonnement : le doute. Le jeu en vaut-il la chandelle ? J'insisterai d'abord sur ce qui est la justification avancée au départ comme décisive, c'est-à-dire l'impact sur la croissance et l'emploi.

Il est évident que, pour une grande économie comme l'Europe, les exportations n'ont pas le même poids relatif que pour un pays comme la Belgique. La Belgique vit à plus de 80 % de ses exportations ; l'Europe à moins de 20 %. Par définition, c'est très difficile de faire remorquer le dix tonnes qu'est l'Europe par une espèce de petit tracteur de jardin qu'est l'exportation. L'exportation est utile ; ce qui est intéressant, en réalité, c'est de couvrir la note de nos importations. Nous importons des matières premières et de l'énergie. Nous importons de plus en plus d'intrants ; le commerce international nouveau veut qu'une grande partie des composants vienne de l'extérieur – c'est un élément de notre compétitivité – et que c'est par ces composants que l'on obtienne du progrès technologique qui, à terme, joue sur la productivité.

Je ne suis pas là en train de dire que le commerce extérieur de l'Europe n'a pas d'importance ; il a une fonction transformatrice ; il n'a pas une fonction macroéconomique.

Deuxième observation, les relations économiques entre les États-Unis et l'Europe sont extrêmement denses et importantes pour les deux.

Tout se passe bien jusqu'ici. La preuve : le volume de commerce, les investissements croisés, des filiales européennes en Amérique ou américaines en Europe, chaque fois, font 7 millions d'emplois.

Autrement dit, ce qui reste à libéraliser utilement est très peu de choses et – il faut le savoir – ce qui n'est pas libéralisé a été contourné par des investissements croisés qui sont créateurs d'emplois.

La vérité, c'est que, dans le commerce, la libéralisation amène le plus de bénéfices lorsque les écarts sont les plus grands en dotations de facteurs et en productivité. Or ici, ils sont relativement proches.

Cet apport d'une intégration avec les États-Unis sera donc limité.

Plus grave, dans les secteurs oligopolistiques où il y a quelques concurrents dominants, dans la manufacture et les services à haute technologie où l'Europe a un déficit, et l'Amérique une avance, les résultats de la libéralisation sont rigoureusement imprévisibles par n'importe quel modèle économétrique.

Nous ne savons pas qui, en définitive, bénéficiera d'une ouverture. Sera-ce le consommateur qui bénéficiera d'une baisse des coûts permise par des économies d'échelle ? Ou, au contraire, est-ce l'actionnaire qui captera de cet avantage ?

Dans ce cadre oligopolistique, il existe aussi des situations où un gagnant rafle toute la mise.

Enfin, et surtout, c'est l'argument le plus important, la théorie économique est là-dessus tout à fait indiscutable. S'il y a un fort niveau de chômage dans une économie, les gains qu'elle peut attendre de la libéralisation seront très faibles. Pourquoi ? Parce qu'il existe déjà des ressources disponibles que l'on peut, si on le veut, mobiliser vers des secteurs à plus haute productivité et générer soi-même de la croissance. On n'a pas besoin de les libérer à travers des importations. Cette hypothèse de base est tout à fait une hypothèse canonique de la théorie du commerce international. Je m'étonne que personne n'y fasse référence dans tout ce débat qui a lieu jusqu'ici.

Pour résumer, la vérité, c'est qu'il y a peu à gagner dans cette affaire. Il y a beaucoup à gagner sur le plan d'une relance de la demande interne en Europe qui passe par une série de politiques complexes d'offre et de demande. On peut y revenir dans le débat, si vous le voulez bien.

Ce qui reste à libéraliser entre États-Unis et Europe est très difficile. On a des tarifs élevés encore, sur certains produits, notamment l'agriculture, secteur très

sensible. Nous avons le *Buy American Act* qui a été jusqu'ici un véritable mur de l'Atlantique. Nous avons en face de nous 50 États fédérés en matière de marchés publics et de réglementations propres ; c'est considérable.

Les avantages stratégiques des États-Unis dans les secteurs de pointe sont évidents, car ils sont les premiers arrivés et ils ont déjà la grande dimension chez eux. J'y ajoute le problème latent, mais réel, des tensions sur les politiques de change.

Mais la difficulté principale portera sur la convergence réglementaire, c'est-à-dire les normes, les standards, la réglementation financière et numérique, la politique de concurrence, et la politique de régulation de l'énergie, des télécommunications et des transports. Faire la part de la protection légitime des consommateurs, des usagers, des travailleurs et celle du protectionnisme dans ces normes et ces réglementations, est extrêmement difficile. Toutes ces normes et réglementations, en réalité, impactent directement sur des choix de société fondamentaux et également sur des enjeux de politique industrielle vitaux pour l'avenir de l'Europe.

En réalité, nous sommes devant un quadruple clash entre l'Amérique et l'Europe malgré des valeurs communes, malgré l'Alliance atlantique qui n'est pas du tout, ici, remise en cause.

Le clash des modèles sociaux, plus inégalitaires et plus violents aux États-Unis. Le clash des préférences collectives sur les droits des travailleurs, l'environnement, la santé, la culture, l'agriculture multifonctionnelle, l'énergie – avec le gaz de schiste et son rapport au climat – les services publics, avec le risque de dualisation dans la santé et l'éducation.

Il y a aussi le clash des systèmes légaux : l'Amérique préfère le litige et la compensation, nous préférons la précaution et la réglementation. C'est une différence profonde que vous n'allez jamais pouvoir gérer.

Enfin, ne le négligeons pas, nous ne voulons plus parler de politique industrielle au niveau européen, mais les Américains la pratiquent avec détermination et intelligence. Il nous faudra y revenir. Nous ne pouvons pas prendre le risque de nous priver de cet outil le jour où nous en aurons besoin. Nul ne sait, quand. On voit la complexité de la négociation TTIP, car elle fait l'impasse sur une série de barrières qui apparaîtront et qui nous empêcheront de travailler.

Je dirai encore un mot sur la clause d'arbitrage, qui court-circuitera nos systèmes juridictionnels. C'est inacceptable, parce que c'est d'abord un défi à notre ordre institutionnel et à celui des États-Unis. Nous sommes des sociétés démocratiques, avec des systèmes judiciaires qui fonctionnent et qui garantissent l'égalité de tous devant la justice. Ensuite, parce que cette clause

donne un avantage, un privilège de juridiction aux firmes étrangères que l'on ne reconnaît pas aux firmes locales ; ce qui est assez singulier. Enfin, parce qu'il y a, de facto, un coût à ces procédures qui crée une discrimination entre les grandes entreprises et les PME.

Je terminerai mes objections par le risque d'emprise institutionnelle des États-Unis sur le marché intérieur européen. Créer un marché intérieur transatlantique par la politique commerciale est un non-sens. La politique commerciale, par définition, est secrète. C'est la condition de sa réussite. Ici, on légifère en commun sur des normes, des standards, des réglementations et cela appelle de la transparence ; cela appelle un pouvoir, un droit d'amendement des parlements. Or, quand on passe par la filière politique commerciale – article 207 du traité – le Parlement a le dernier mot au niveau de la ratification. Il peut dire oui ou non. Il ne peut pas dire : « Je n'aime pas, je voudrais que l'on change ». Il est privé de son droit à l'amendement. A-t-on réalisé cela quand on a engagé la négociation ?

J'ajoute qu'il y a dans le dispositif quelque chose qui me laisse perplexe : un conseil de coopération réglementaire qui apparaîtra, une fois que TTIP fonctionnera, et qui pourrait exister comme frein à de nouvelles initiatives en matière de standardisation et de régularisation, si simplement l'Europe considérait qu'il faut légiférer dans un domaine alors que l'Amérique pense qu'il ne faut pas le faire.

Je vous ai énoncé les raisons qui font que, pour la relation États-Unis-Europe et son impact sur la croissance, TTIP n'est pas la bonne réponse.

Il y a deux autres objections à faire à TTIP ; elles sont importantes de mon point de vue.

La première est ce que j'appelle le risque systémique que crée TTIP. TTIP court-circuite l'OMC. Il est dangereux de déstabiliser le système multilatéral de gouvernance dans une économie qui devient de plus en plus globale. Il y a, là, pour moi, une contradiction systémique. Quand les deux pouvoirs les plus importants de l'OMC se mettent ensemble pour dicter leur loi au reste, ils détériorent la crédibilité et l'autorité de l'OMC.

La deuxième est la fragmentation de l'économie globale. Par la multiplication de toutes ces zones de libre-échange, on crée d'abord ce que l'on a appelé le « bol de spaghettis » des règles d'origine, véritable casse-tête pour les exportateurs, notamment et surtout les PME.

Mais surtout, nous allons vers des blocs commerciaux concurrents, pas seulement commerciaux, mais monétaires. L'Amérique a conçu une stratégie en pince – le partenariat transpacifique, le partenariat transatlantique avec la Chine laissée de côté – en se disant qu'ils allaient imposer leur loi à la Chine. C'est

bien de vouloir imposer sa loi à la Chine, mais celle-ci n'est pas un pays auquel on impose sa loi parce qu'il est très grand et il est de plus en plus riche. Il sera probablement, l'année prochaine, la première économie du monde. Son potentiel de croissance est considérable : le PIB de la Chine par tête en PDA, c'est le dixième du PIB des États-Unis. C'est dire la marge de croissance formidable qu'a la Chine pour son marché intérieur.

Que fait justement la Chine en ce moment ? Elle est en train de redéployer son industrie de l'exportation vers la demande intérieure, ce qui nous ouvre des perspectives. Nous croyons que nous allons forcer la porte du marché chinois avec notre coalition réglementaire atlantique en disant : « Vous prenez nos normes et nos standards et nous acceptons d'entrer chez vous ».

Que sait-on véritablement de la Chine ? La Chine n'est pas un pays sous-développé qu'il faut traiter comme quantité négligeable. C'est un pays qui a une politique industrielle, une politique technologique qui fait maintenant des progrès considérables. Elle a des problèmes énormes, on n'a pas à débattre ici de la qualité de la puissance chinoise du point de vue politique qui pose des questions. La Chine a organisé sa riposte.

Je reviens de Chine, ce qui m'a empêché d'être des vôtres la dernière fois. J'étais dans une réunion, dans ce formidable centre de conférences *Yanqi Lake* en bordure de Pékin, qui est une de ces constructions pharaoniques que les Chinois affectionnent pour montrer qu'ils sont bien sur le chemin de la richesse et du pouvoir. Ce sont leurs thèmes favoris. Le site est considérable et unique. Dans ce décor, il y avait eu, huit jours avant, la réunion de l'APEC – l'association de tous les partenaires du Pacifique, une vingtaine de pays, y compris les États-Unis. Les Chinois ont fait adopter une procédure d'étude très serrée, pour réaliser une zone de libre-échange qui couvrira toute la zone de l'APEC et qui veut étouffer la tentative américaine de partenariat transpacifique.

Nous sommes donc en train d'assister à une guerre des blocs. La question pour l'Europe est de savoir où elle se situera. Ma thèse, c'est qu'elle a intérêt à avoir toute l'autonomie dont elle a besoin.

J'ajouterai qu'il y a un risque stratégique. Ces guerres des blocs commerciaux et monétaires ne me disent rien qui vaille ; ils peuvent toujours déborder. On est encore en 2014, on célèbre les 100 ans de la guerre de 1914-1918 et on sait l'importance qu'a eu l'exclusion de l'Allemagne de la table du banquet des nations industrialisées. Elle voulait des matières premières et un accès aux marchés, on le lui a refusé. Puis il y a toutes les autres explications sur la guerre de 1914-1918, mais celle-là, de l'avis des historiens, est fondamentale.

On a fait la même erreur avec le Japon en 1930, en fermant le marché américain aux exportations

japonaises. Va-t-on aussi isoler la Chine et lui compliquer l'accès aux matières premières ou aux marchés nécessaires pour payer sa note d'énergie et de matières premières ?

C'est là une question extrêmement grave que je soumets à votre réflexion.

Je conclus en disant ceci. Pour moi, la libéralisation des échanges reste nécessaire et utile. Mais le calendrier n'est pas le bon. Il nous faut, au préalable, une remise à niveau interne de l'Union européenne pour relancer la demande intérieure qui est la clé de la reprise en Europe. Il faut penser à renforcer la gouvernance de la zone euro. Il nous faut un instrument important qui existe, de manière très modeste dans le budget d'union à 28, qui est le Fonds européen de mondialisation. On peut faire plus, on doit faire plus pour aller plus loin dans la libéralisation et, ainsi, partager les gains et les coûts de la libéralisation.

On ne peut plus isoler un progrès dans l'harmonisation fiscale sur les facteurs mobiles que sont les profits des entreprises multinationales et les revenus des gros actifs financiers, du moment que l'on va dans le sens de la libéralisation commerciale accrue.

Enfin, il nous faut la possibilité d'une politique industrielle pour nous réindustrialiser dans les secteurs où la technologie est décisive.

La deuxième conclusion est que je crois que les États-Unis et l'Europe devraient d'abord redéfinir, de manière plus modeste, le champ d'application de TTIP et faire entrer d'autres pays dans la négociation pour en faire une négociation plurilatérale. Je dis plurilatérale plutôt que multilatérale, car c'est vrai que le multilatéralisme a la difficulté du consensus et du veto. Le plurilatéralisme permet d'imposer une certaine réciprocité. C'est un détour utile avant de revenir dans la ligne multilatérale.

Enfin, je dirai que pour ceux qui sont préoccupés, comme moi, du renforcement de l'Alliance atlantique, elle ne passe pas par TTIP, elle passe par une défense commune européenne qui nous mettrait, au sein de l'OTAN, à parité politique avec les États-Unis. Je crains que, paradoxalement, TTIP ne devienne une cause de dissension permanente entre l'Europe et les États-Unis et qu'en définitive, elle affaiblisse l'alliance au lieu de la renforcer. Merci de votre attention.

*(Applaudissements)*

**M. le Président.** - Ce dont nous avons convenu avec l'orateur – je crois que c'est sa préférence – c'est que l'on entende les autres orateurs ; ensuite, que nous puissions procéder aux échanges de questions de telle manière que l'expression soit la plus complète possible.

Lors de notre dernière séance, nous avons souhaité entendre M. Defraigne, cela n'est pas terminé ; le moins que l'on puisse dire, c'est que cela en valait la peine.

Vous aviez demandé un représentant de la classe syndicale. Nous avons pensé qu'il valait mieux en inviter deux pour que les sensibilités soient respectées ; ce qui est le cas.

Le monde agricole, auprès duquel nous avons insisté tant au niveau national qu'au niveau européen, malheureusement, n'était pas disponible parce qu'ils avaient une réunion extrêmement importante ce matin. Mais ils ont envoyé une contribution qui a été transmise et diffusée à chacun, de telle manière que nous avons pu étoffer notre documentation.

Sans plus attendre, je vais céder la parole à M. Poncelet.

*Audition de M. Poncelet, Conseiller à la FGTB*

**M. le Président.** - La parole est à M. Poncelet.

**M. Poncelet,** Conseiller à la FGTB. - Monsieur le Président, merci pour cette invitation. Je m'appelle Bruno Poncelet, je travaille depuis à peu près six ans pour la FGTB wallonne, dans le service de formation. Une des raisons pour lesquelles je suis ici pour vous parler du TTIP – que j'appellerai personnellement le marché transatlantique, car c'est de cela qu'il est question – c'est le fait que je travaille sur ce sujet tout à fait par hasard depuis 2009.

Avec un ami, j'avais décidé d'écrire des articles sur un sujet que ni lui ni moi ne connaissions. Nous nous sommes intéressés à ces négociations qui, à l'époque, n'étaient pas du tout connues. Je suis devenu, au sein de la FGTB, l'une des personnes qui portent ce débat.

Comparativement au brillant exposé de M. Defraigne, je vais faire un peu de philosophie économique. J'ai une double casquette dans mes formations universitaires. Je suis à la fois économiste de formation, mais aussi anthropologue. J'aime toujours confronter le savoir économique en prenant un peu de recul.

Pour commencer à prendre du recul, je vous dirai que si l'on avait fait ce débat il y a 150 ans d'ici, la plupart d'entre nous n'auraient pas été autour de cette table, pas seulement parce que nous n'étions pas nés, mais parce que les règles du jeu électoral étaient complètement différentes.

Je vous ferai juste quelques petits rappels. Vous verrez pourquoi ensuite. On invente le suffrage censitaire en 1864 ; à l'époque, seuls les hommes de plus de 25 ans, payant un certain quota d'impôts, ont le droit de vote en Belgique.

On élargit, en 1883, le droit de vote aux capacitaires, c'est-à-dire aux hommes qui sont diplômés ou qui exercent des fonctions à responsabilités.

En 1893, on introduit le suffrage universel pour les hommes de plus de 25 ans que l'on tempère par un vote plural, c'est-à-dire que si l'on paye beaucoup d'impôts, l'on dispose de deux, voire trois, droits de vote.

Il faut attendre la fin de la Première Guerre mondiale et les années 1919-1921 pour voir le suffrage universel instauré pour tous les hommes de plus de 21 ans et voir, pour la première fois, un droit de vote communal reconnu aux femmes.

Enfin, c'est seulement en 1948 que le droit de vote égalitaire sera étendu aussi bien aux hommes qu'aux femmes.

Pourquoi je vous raconte cela ? Pour dire qu'il y a des parallèles à faire entre la démocratie politique et la démocratie économique. Je vais reprendre un agenda historique de ce qu'ont été les législations, en Belgique, sur le marché du travail.

Avant 1887, il n'y avait aucune réglementation belge sur le travail. Les enquêtes, menées notamment à Bruxelles, montraient que l'on travaillait jusqu'à 15 heures par jour et de 50 heures à 80 heures par semaine. Il va falloir attendre 1889 pour voir interdire le travail des enfants de moins de 12 ans. Pour les garçons entre 12 et 16 ans et les filles jusqu'à 21 ans, en 1889, la limite du temps de travail est de 12 heures par jour, six jours par semaine.

À partir de 1890, certains secteurs commencent à réguler et à basculer dans des limitations du temps de travail de dix heures par jour. Graduellement, on ira vers des diminutions du temps de travail de plus en plus réglementé.

La loi qui instaure les 40 heures semaine remonte à 1936 ; à l'époque, elle était limitée aux entreprises dangereuses. C'est également l'époque où l'on adopte les premières semaines de congés payés.

Enfin, la sécurité sociale, autrement dit ce qui nous permet à tous d'avoir accès à des soins de santé, d'avoir droit à une pension, à des allocations familiales quand on a des enfants, il va falloir attendre 1944 pour qu'elle soit créée.

Si je fais ce parallèle entre démocratie politique et démocratie économique, ce n'est pas par hasard, mais parce qu'en fait, il faut se souvenir d'une chose. Un marché n'est pas un marché, c'est-à-dire qu'il existe des marchés très démocratiques et il existe des marchés parfaitement tyranniques. Je pourrais vous raconter comment on extrait le coltan nécessaire pour la plupart de nos objets électroniques en république démocratique du Congo. Le moins que l'on puisse dire, c'est que nous

sommes dans un marché fortement tyrannique où les droits sont absolument inexistantes.

J'insiste beaucoup sur le fait qu'il existe des marchés réglementés, démocratiques et des marchés tyranniques. Si j'insiste là-dessus, ce n'est pas par hasard. Ce qui fait principalement la différence entre des marchés démocratiques et des marchés tyranniques, c'est le législateur ; c'est lui qui fait la différence entre des marchés qui sont régulés où les travailleurs, comme les entreprises, ont des droits et des devoirs, et d'autres instances ou d'autres pays où certains ont plus de droits et moins de devoirs que d'autres.

C'est important, car depuis les années 80, le législateur aime beaucoup le libre-échange. Quand je dis que l'on aime beaucoup le libre-échange, je pourrais dire qu'entre 1986 et 1993, nous avons instauré un marché unique européen. Dans les années 90, nous avons à la fois créé l'Organisation mondiale du commerce, qui a pour but de libéraliser les échanges à travers une voie multilatérale, mais que nous avons également, aux États-Unis, signé l'accord de l'ALENA, donc l'Accord de libre-échange entre le Mexique, le Canada et les États-Unis.

À chaque fois que l'on a fait du libre-échange – je vais revenir sur le cas du marché unique européen – le discours tenu a toujours été le même. C'est de dire « plus grand égal mieux ». Que nous a-t-on tenu comme discours entre 1986 et 1993, quand on a créé le marché unique européen ? On nous a dit : « En Belgique, vous êtes un petit marché de 10 ou 11 millions de consommateurs. Si l'on élargit à davantage de pays européens – nous étions 12 en 1993, nous sommes 28 aujourd'hui – vous verrez que les entreprises qui sont implantées en Belgique vont pouvoir exporter davantage. Si elles exportent davantage, elles vont forcément créer de l'emploi. Et, si elles créent de l'emploi et qu'elles exportent, les investisseurs auront confiance et donc vont investir dans les entreprises, ce qui va nous permettre de rentrer dans un cercle vertueux où les exportations, plus importantes, créent de l'emploi, créent de la confiance chez les investisseurs, créent une dynamique de bien-être et de création de richesse.

Je voudrais vous dire que sur le marché unique européen, on a 21 ans de recul aujourd'hui, puisqu'il a été instauré en 1993. Et, j'aime toujours bien poser cette question, les promesses que l'on nous a faites en 93 ont-elles été tenues ?

Quand j'écoute la radio, quand je regarde un journal à la télévision, quand j'ouvre un journal écrit, je constate que visiblement, on n'est pas dans une phase où les investisseurs plus confiants créent de l'emploi, engagent massivement, et où l'on est dans une production de richesse.

On peut, soit se dire que ce n'est pas de chance et que c'est dû à des facteurs extérieurs, soit rechercher

dans la nature même des accords de libre-échange, pourquoi ils ne tiennent pas leurs promesses. Et c'est là où ma distinction entre tyrannie économique et démocratie économique a de l'importance. Si je réfléchis bien à ce qui est une zone de libre-échange – c'est aussi vrai au niveau du marché unique européen que de ce qui se négocie aujourd'hui entre l'Europe et les États-Unis – ce qui fait l'essence même d'une zone de libre-échange, c'est de permettre aux sociétés privées et tout particulièrement aux fonds d'investissement et aux multinationales, d'avoir accès à tous les consommateurs de la zone de libre-échange, à partir du moment où ils sont à l'intérieur.

Je prends le cas du marché unique européen, nous sommes 28 États européens. N'importe quelle multinationale, implantée dans l'un des 28 États européens, a la garantie qu'elle pourra toucher l'ensemble des 510 millions de consommateurs européens.

En quoi cela a de l'importance ? Quand on fait des accords de libre-échange, on n'harmonise jamais totalement tout. Les choses qui ne sont jamais harmonisées, c'est notamment le social et le fiscal.

C'est vrai au niveau européen, ce sera forcément vrai au niveau transatlantique. Ce que l'on n'harmonise déjà pas au niveau européen, je ne vois pas comment on l'harmoniserait à un niveau transatlantique. Quelles en seront les conséquences ? Très concrètement, les firmes multinationales et les fonds d'investissement importants peuvent commencer à faire du shopping législatif. Retenez bien ce mot, car j'aime bien insister là-dessus. Le shopping législatif, c'est un peu le synonyme du libre-échange.

Cela veut dire que quand vous vous retrouvez dans une zone à 28 États différents au niveau du marché unique européen et que vous êtes un investisseur, vous pouvez commencer à faire des choix de localisation en vous disant : « Ai-je envie de payer un salaire comme on les paie en Belgique ? Ou plutôt ai-je envie d'aller payer un salaire comme on les paie en Roumanie ? » « Ai-je envie de payer des impôts comme on les paie en Belgique ou ai-je plutôt envie de payer des impôts comme on les paie en Irlande ? »

Je pourrais continuer, la liste est longue : « Ai-je envie de financer la sécurité sociale ou n'ai-je pas envie de financer la sécurité sociale ? »

Ce qu'il a de grave avec les accords de libre-échange et aussi bien ceux qui se négocient aujourd'hui entre l'Europe et les États-Unis, que ceux qui sont déjà entrés en vigueur, c'est que cela permet aux multinationales de mettre en concurrence des formes de démocratie économique avancée.

Autrement dit, des endroits nationaux où le législateur a essayé d'équilibrer les devoirs et les droits

tant des entreprises que des travailleurs avec des zones où clairement, le droit juridique est déséquilibré en faveur des employeurs.

Si j'ai bien une critique massive à faire aux logiques de libre-échange en général, c'est celle-là. C'est d'ouvrir le droit au shopping législatif aux multinationales et aux investisseurs étrangers.

Ce qui me semble grave – parce qu'en démocratie, on est logiquement tous soumis à des droits et des devoirs – c'est d'autoriser un acteur social quel qu'il soit de faire son shopping en disant « je vais plutôt choisir ce type de juridiction là parce que cela m'arrange mieux, parce que j'aurai moins de coûts, parce que je ne devrai pas financer la sécurité sociale, les salaires seront plus bas, je n'aurai pas d'impôts à payer sur mes revenus ». C'est grave en démocratie d'accepter n'importe quel groupe social de pouvoir faire du shopping législatif et de pouvoir lui-même déterminer les contraintes qu'il va subir.

Ce droit au shopping législatif dans le marché unique européen nous enfonce déjà la tête à bien des égards, si l'on ne cesse de nous parler des problèmes de compétitivité salariale, si l'on ne cesse de nous dire que l'on n'a plus d'argent dans les caisses fiscales de l'État belge ou dans les autres États européens, c'est principalement parce que l'on est tous, gouvernements nationaux, gouvernements régionaux, en concurrence avec d'autres zones parlementaires et gouvernementales pour essayer d'attirer des investisseurs qui sont de plus en plus volages.

Et forcément, comme en Belgique, nous sommes dans une situation où nous avons développé une forme d'avancée de démocratie économique et que l'on se retrouve dans un marché commun avec des pays qui sont beaucoup moins avancés sur ce niveau-là. Pour compenser les délocalisations opportunistes, pour essayer d'empêcher les investisseurs de partir à l'étranger, on assiste dans toute l'Union européenne, dans des pays comme l'Allemagne, comme la France, comme la Belgique, comme la Hollande, à des dérégulations du marché du travail, à des formes de cadeaux fiscaux aux grandes entreprises – je pourrais vous citer les fameux intérêts notionnels de Belgique – mais donc, on est de plus en plus, au niveau politique, obligé de séduire des investisseurs de plus en plus volages.

Et, pour moi, c'est de plus en plus problématique parce que le droit au shopping législatif, en démocratie, cela fragilise, justement, le pouvoir qu'ont les parlementaires et les élus de la nation à légiférer en toute autonomie parce qu'il y a un accord déterminant en termes de créations d'emplois, qui a la possibilité de partir ailleurs si cela ne lui plaît pas.

C'est un long préambule peut-être pour parler du marché transatlantique, mais je voudrais juste vous dire

que le droit au shopping législatif, aujourd'hui, il existe entre 28 États européens.

Si l'on voulait sortir de cette histoire-là, on se dirait « essayons d'harmoniser au niveau fiscal par exemple, ce qui se passe en Europe pour lutter justement contre le dumping fiscal et l'évasion fiscale », et on le sait tous, on a encouru l'affaire avec le Luxembourg récemment, que c'est une catastrophe pour les finances publiques.

Mais, il y a une règle d'unanimité donc on n'avance pas. Cela dit, ce qui se négocie concrètement entre l'Europe et les États-Unis, c'est l'idée d'élargir le droit au shopping législatif – aujourd'hui, limité à 28 États européens – à 50 États américains supplémentaires. Vaut-il me faire croire que cela va créer de la croissance du bien-être et de l'emploi ? Pensez-vous que c'est en offrant aux multinationales et aux fonds d'investissements étrangers 50 choix de localisations supplémentaires aux États-Unis, que l'on va permettre d'enrayer le problème dans lequel on est aujourd'hui, à savoir de délocalisations opportunistes et de groupes sociaux particuliers, en l'occurrence les multinationales qui font de plus en plus leur shopping législatif à travers la planète.

Je ne vais pas être long dans les exemples concrets, mais je pourrais juste vous dire deux choses. Pour vous citer le cas de l'entreprise Kraft, pour avoir donné formation à ses travailleurs. Quand Kraft Belgique lance une nouvelle ligne de production, cela se décide évidemment au niveau du siège européen de Kraft. Et que fait Kraft Europe ? Elle va dire à plusieurs de ses sites de production situés en Europe « voilà, on a une nouvelle ligne de production à lancer, donc de l'emploi à la clé, on voudrait savoir ce que site par site, Kraft Europe, Kraft Espagne et d'autres Kraft, vous nous proposer comme conditions de salaire, comme conditions de productivité, comme conditions de rentabilité et comme paix sociale, avant de savoir si c'est chez vous que l'on donne ce contrat ou si c'est ailleurs qu'on le fait ».

Ce genre de mécanisme-là, du point de vue syndical, il coupe totalement les pieds des travailleurs dans leur pouvoir de négociation avec une entreprise parce que finalement, ils n'ont plus face à eux de vrais directeurs d'entreprise, ils ont face à eux, j'ai envie de dire des marionnettes qui obéissent aux stratégies d'un conseil d'administration qui est situé dans une zone très éloignée.

Et cela a aussi des conséquences très concrètes. Je voudrais revenir sur un cas douloureux en Wallonie. C'est effectivement l'affaire d'ArcelorMittal. À force de faire des marchés unifiés à une échelle de plus en plus grande, on encourage les fusions et acquisitions d'entreprises. Avec les fusions et acquisitions d'entreprises, ce qui vient, c'est l'éloignement des lieux de décision stratégique dans les entreprises vers des zones étrangères.

Quand un actionnaire étranger possède la sidérurgie wallonne, ArcelorMittal, en l'occurrence, décide de fermer son site de production, on se rend compte de ce point de vue là, que tant les acteurs syndicaux locaux, mais également les acteurs démocratiques et les gouvernements régionaux se retrouvent finalement pris en otage et en incapacité d'agir sur la situation.

Donc, s'il y a bien une chose dangereuse dans le libre-échange, c'est cette espèce d'ouverture débridée vers des zones qui, du point de vue juridique, sur le plan social, sur le plan fiscal, voire sur le plan environnemental, ne sont pas du tout harmonisées.

Et, s'il y a bien moins un danger sur lequel je veux insister, puisque ici on est dans une enceinte parlementaire, c'est justement sur ce droit au shopping législatif parce que l'enjeu principal des négociations transatlantiques, c'est de passer d'un droit au shopping législatif, qui réunit aujourd'hui 28 pays européens, à un droit au shopping législatif qui réunira peut-être demain 78 États différents.

Alors, pour conclure et pour aller vers la conclusion, je voudrais ajouter une chose, c'est que ce que l'on négocie, c'est une harmonisation des lois. Et, je vais reprendre le vocabulaire de M. De Gucht, qui était le commissaire européen sortant, en cette matière-là, lui, il parlait de lutter contre les barrières non tarifaires au commerce.

J'aime toujours m'arrêter sur ce qu'est une barrière non tarifaire au commerce. C'est simplement le fait que la population n'ayant pas fait les mêmes choix politiques dans différentes régions du globe, a voté des lois différentes, en tout cas, a fait voter des lois différentes parce que les élus de la nation ou les élus de la région où vous êtes, ont décidé en fonction de leur stratégie politique, mais aussi de leur légitimité électorale, de faire naître des lois différentes.

Les barrières non tarifaires au commerce, c'est cela ; c'est l'existence de différences au niveau des législations entre différentes régions parce que ces différences résultent de choix politiques différents, parce que les démocraties sont différentes, parce que les valeurs d'une population sont différentes.

Quand un élu politique, M. Karel De Gucht en l'occurrence, utilise le terme de « barrière non tarifaire au commerce », je suis toujours inquiet de voir quelqu'un qui est actif dans le monde politique mépriser autant la démocratie locale en qualifiant le travail parlementaire et le travail législatif de barrière non tarifaire au commerce. C'est quelque chose qui me préoccupe.

Pour terminer là-dessus, je voudrais vous rappeler deux choses. Dans le mandat de négociation des États-Unis et de l'Union européenne, absolument tout est sur la table à l'exception d'une chose : l'audiovisuel et le

cinéma. C'est la fameuse exception culturelle. Tout le reste est négociable. Ce que font les groupes de négociation Europe-Amérique, c'est négocier l'harmonisation des lois sur toute une série de domaines pour 820 millions de personnes. C'est un travail éminemment politique. Celui-ci est confié à des experts, mais des experts qui n'ont pas eu à se présenter devant un électeur quelconque.

Je suis toujours curieux de voir si vous connaissez par exemple M. Laurent Selles, qui est la personne de la Commission européenne qui s'occupe des services médicaux, si vous connaissez celui qui s'occupe de l'harmonisation au niveau de la pharmacie, si vous connaissez M. Roman Mokry qui va décider des futures lois pour tout ce qui concerne les cosmétiques – autrement dit des choses que l'on met sur notre corps tous les jours –, si vous connaissez éventuellement M. Klaus Berend qui va négocier tout l'accord chimique avec les États-Unis. Ce sont des experts désignés par la Commission européenne.

Ceux-ci sont peut-être très compétents dans leur matière, je n'en sais rien, je ne les connais pas personnellement. Ce que je sais, c'est que d'un point de vue démocratique, je ne trouve pas normal de confier l'harmonisation de lois pour 820 millions de personnes à des experts qui n'ont pas eu à se présenter devant un électeur, qui n'ont pas eu à se présenter devant des élus de la nation et dont le mandat est qualifié de secret ou en tout cas pour le moins d'opaque.

En guise de conclusion, je voudrais vous dire que si ces accords transatlantiques conviennent aussi bien aux multinationales, ce n'est pas tout à fait par hasard. Quand j'ai commencé à travailler sur le sujet en 2009, j'ai fait ce qu'aurait fait tout citoyen un peu honnête – ou en tout cas un peu naïf – à savoir commencer par les écrits du Parlement européen. Et puis, vous savez, quand vous ouvrez une boîte, les écrits d'un parlement, vous vous rendez compte que l'on fait référence à plein de travaux différents. Telles des poupées russes, on est remonté dans toutes sortes de documents et on est tombé sur ce que l'on appelle des lobbies d'affaires : Business Europe, l'American Chamber of American States, la Trans-Atlantic Business Dialogue, l'European-American Business Council ou le Transatlantic Policy Network.

Je préfère vous dire que l'on est, par exemple, tombé sur la Fédération des entreprises de Belgique et le MEDEF français qui font tous les deux parties du MEDEF. Je préfère vous dire que l'on est tombé sur des entreprises comme BASF, British American Tobacco, la Deutsche Bank, la J. P. Morgan, Citigroup, Coca-Cola, Caterpillar, Facebook, Faisier, Nestlé, Michelin, LVMH et je pourrais continuer comme cela longtemps. Parce que les propositions d'aller vers un partenariat transatlantique ne sont pas nées dans le monde politique ; elles ont d'abord été établies – et là je parle bien de chronologie – dans le monde des grandes

entreprises. Autrement dit, quand je regarde les premières discussions politiques sur le sujet et que je regarde les premières propositions de légiférer en ce sens, c'est d'abord dans les lobbies d'affaires que je trouve les propositions et seulement ensuite que je le trouve sur la table des négociations politiques.

En tant que parlementaires, cela devrait vous interpellier. Ce qui devrait également vous interpellier, c'est le fait que le mandat de négociation vous concerne directement. Je vais vous lire quelques extraits de ce mandat de négociation. Le premier, c'est l'article 4 : « Les obligations de l'accord seront obligatoires à tous les niveaux de gouvernement », cela veut dire aussi bien au niveau de l'Union européenne, de l'État fédéral, des communautés, des régions, des provinces, des communes. « L'accord devra être contraignant pour tous les régulateurs et toutes les autres autorités compétentes des deux parties », c'est l'article 27. Je pourrais continuer, mais je ne vais pas continuer l'énumération. Ce que je veux dire par là, c'est que ce qui se négocie aujourd'hui par des experts très éloignés de ma réalité quotidienne, mais finalement très éloignés de votre réalité d'élus parlementaires, c'est quelque chose qui, lorsqu'il sera entré en vigueur – si cela entre en vigueur – vous concernera directement dans votre travail parlementaire et vous mettra la bride sur le cou. Parce que l'un des articles du mandat de négociation dit explicitement que l'on visera à créer une instance de décision politique transatlantique, dont le job sera de veiller qu'aucune instance démocratique locale ne relégifère pour qu'il y ait de nouvelles distorsions législatives ou de nouvelles barrières non tarifaires au commerce.

Ce sera mon mot de la fin, je voudrais dire aux élus du cdH que quand on met l'humanisme au centre de ses valeurs, il est important de ne pas laisser les diktats de sociétés multinationales l'emporter. Je voudrais dire aux élus du groupe socialiste que lorsque l'on met la défense des valeurs sociales au rang de ses priorités, il est très important de mettre un frein au shopping législatif des multinationales qui créent des délocalisations opportunistes. Je voudrais dire au banc Ecolo – qui, je le sais, est contre cet accord – que lorsqu'on lutte contre le réchauffement climatique, il est important de veiller à contraindre peu à peu le commerce international parce que c'est l'un des plus grands défis qui attend notre communauté, mais le monde entier, et on n'est pas près de légiférer sur le sujet.

Enfin, je voudrais dire aux élus du MR qu'il y a peut-être deux façons de concevoir le libéralisme. Il y a la façon A qui est à la mode aujourd'hui, c'est de dire le libéralisme économique est toujours une bonne chose pour les individus et le bien-être. Puis, il y a la vieille tradition libérale, la tradition philosophique, qui consiste à dire que notre priorité politique, c'est de défendre l'autonomie individuelle face à des groupes de pression collectifs. Cette autonomie individuelle a été défendue en son temps contre l'Église catholique avec beaucoup

de succès, elle a été défendue dans un second temps contre l'État. Je voudrais vous dire que les multinationales, ce sont aussi des collectifs et que ceux-ci peuvent être terriblement oppressifs. Je suggère donc aux élus du MR de s'ouvrir dans la pensée sur ce que c'est que défendre aujourd'hui l'épanouissement individuel par rapport à des collectifs qui sont les multinationales.

Enfin, et je conclurai là-dessus, s'il y a une crise aujourd'hui, pour moi ce n'est pas une crise d'un manque de production économique. Ce n'est pas un problème quantitatif, s'il y a une crise c'est une crise de la démocratie en économie et ce n'est pas en renforçant le shopping législatif pour les multinationales que l'on résoudra ce problème.

Je vous remercie.

*(Applaudissements)*

**M. le Président.** - Les interventions se succèdent en qualité et ici même en pertinence puisque l'on s'adresse directement aux partis politiques.

*Audition de M. Lebeau, spécialiste des questions européennes de la CNE*

**M. le Président.** - Nous allons entendre M. Lebeau, qui va prendre la place de M. Poncelet, pour voir s'il est dans la lignée du caractère passionnant des différents exposés. Changement de service, M. Lebeau est spécialiste des questions européennes à la CNE. Si vous avez d'autres qualités, n'hésitez pas à nous les présenter.

**M. Lebeau,** spécialiste des questions européennes de la CNE - Monsieur le Président, les deux intervenants précédents ont placé la barre très haut. Je vais essayer de soutenir l'intérêt de cette assemblée pour ce sujet qui est absolument passionnant. Je voudrais aussi m'associer aux remerciements des deux orateurs précédents, vous remercier de me donner l'occasion et l'honneur de présenter les positions de la CNE – et, de manière plus générale, de la CSC – par rapport au Traité transatlantique.

J'ai pris le train du Traité transatlantique avec quelques années de retard par rapport à M. Poncelet, qui a été extrêmement précoce puisqu'il travaillait déjà en 2009 sur ce sujet. On a abordé ce sujet en 2013 quand le mandat de négociation de la Commission européenne a été défini et quand les négociations ont été lancées. Depuis lors, nous nous sommes pleinement investis dans ce sujet que nous estimons très important sur le plan des questions européennes, mais de manière plus générale sur le plan des questions économiques sociales puisque les implications au niveau belge le sont également. Nous estimons que ce sujet est absolument prioritaire et doit inciter les différents acteurs concernés à s'investir pleinement dans la compréhension des

enjeux qui sont souvent extrêmement techniques et juridiques, qui brassent un langage que l'on n'est pas habitué à utiliser – en tout cas ici je parle pour les organisations syndicales – où il y a vraiment un travail de décorticage et de décryptage important qui doit être fait.

Pourquoi estimons-nous que ce sujet est absolument crucial ?

Première raison, c'est la diversité des sujets qui sont abordés. Les intervenants précédents ont souligné le fait que l'enjeu du Traité transatlantique n'est pas principalement l'enjeu du libre-échange. Il est intéressant de faire un peu de mise en perspective historique et de se rappeler ce que c'était le libre-échange, par exemple dans les années 50-60, et ce que l'on appelle le libre-échange aujourd'hui à travers les multiples accords commerciaux qui sont en cours de négociation.

C'est l'occasion de dire que nous parlons aujourd'hui du Traité transatlantique, mais un élément aussi important du contexte actuel, c'est qu'il n'y a pas que le Traité transatlantique. On dispose du texte consolidé de l'accord canadien qui révèle un certain nombre de choses extrêmement intéressantes sur ce que l'on risque – permettez-moi l'expression – de déguster dans le Traité transatlantique. Il y a l'accord TiSA qui regroupe une cinquantaine de pays et qui porte sur la libéralisation des services. C'est un accord sur lequel on sait encore moins que sur le Traité transatlantique et dont les enjeux apparaissent extrêmement inquiétants en termes de préservation des services publics.

Nous sommes face non seulement au Traité transatlantique, mais à une vague d'accords que j'appellerais de nouvelles générations qui brassent large et profond dans les politiques économiques et sociales de l'Europe et des États membres.

Nous ne sommes pas simplement dans le libre-échange, nous sommes dans un basculement de politique économique. Si ces accords passent, nous allons entrer, selon moi, dans un nouveau type d'économie qui sera une économie beaucoup plus libérale, plus alignée sur les traditions économiques et sociales américaines et qui créera un risque de constitutionnalisation de ces politiques. C'est cela aussi qui est inquiétant dans ces accords, c'est que non seulement on va mettre en place des mesures, mais une fois que les mesures seront prises, elles deviendront irréversibles. Il y a une série de mécanismes qui visent à ce que la dynamique de libéralisation soit une dynamique *one-way*, à sens unique.

La deuxième raison, par rapport aux traditions des accords de libre-échange, c'est que l'on est ici dans une approche qui est maximaliste, dans le sens où les disciplines qui sont mises en place – l'Europe a une longue tradition d'accords commerciaux, soit au niveau

d'accords bilatéraux des États membres, soit au niveau de l'Union européenne elle-même – quand on fait la comparaison entre les modèles d'accords commerciaux qui existaient en Europe jusqu'à il y a quelques années et le modèle qui est en train d'émerger à travers le Traité transatlantique, on voit qu'il y a une série de nouveaux mécanismes qui sont introduits et qui vont dans le sens de la libéralisation. Cela, j'y reviendrai dans mon exposé. Il y a une dimension maximaliste dans la profondeur de la libéralisation qui est introduite.

Le troisième élément, et cela a été une des raisons de la forte émotion que le Traité transatlantique suscite dans l'opinion publique et dans les organisations syndicales, c'est que l'on a découvert en 2013, en ce qui me concerne quand on a eu le mandat de négociations, quand on a fait l'historique des discussions transatlantiques, je dirais que l'on a eu une impression d'être floués dans la mesure où ces discussions transatlantiques, comme le montrent les historiens et M. Poncelet l'a montré dans le livre qu'il a rédigé, mais d'autres études le montrent, c'est que depuis 20 ans, des discussions sur un agenda transatlantique se passent et impliquent principalement de grandes entreprises et des lobbies d'affaires notamment le dialogue du business transatlantique qui s'est créé en 1995. Depuis 1995, une structure de dialogues des entreprises européennes, des multinationales européennes et des multinationales américaines s'est mise en place et avance silencieusement et construit l'agenda des négociations transatlantiques sous le patronage du Gouvernement américain et de la Commission européenne.

D'après les historiens qui ont étudié la création du Traité transatlantique, quel était l'intérêt stratégique de cette table ronde, de ce TABD – *Trans-Atlantic Business Dialogue* – ? L'idée du TABD a été proposée par le secrétaire au commerce de Bill Clinton en 1995, M. Ron Brown. Il estimait que créer un front uni des multinationales américaines et européennes sur les enjeux transatlantiques serait d'une certaine manière une façon de forcer la main de la Commission européenne par rapport à la libéralisation, d'engager la Commission européenne dans des politiques de libéralisation.

L'Europe était déjà dans un discours assez libéral à cette époque, M. Defraigne est mieux placé pour en parler que moi. Il y a cette dimension stratégique de la création de ce lobby d'affaires qui a été proposée à l'époque. Il y avait une crainte chez certains économistes, et peut-être dans les cercles de pouvoirs américains, que l'Europe devienne une Europe forteresse. Jusqu'à une certaine époque, il y avait la crainte que l'Europe se protège derrière des tarifs douaniers au niveau de ses frontières extérieures. Le fait de créer ce genre de lobby qui exercerait une pression sur la Commission européenne était une manière d'éviter ce risque.

Une autre chose que l'on a découverte en 2013, c'est que de nombreuses réunions avaient eu lieu entre la

Commission européenne et soit des lobbies d'entreprise, soit de grandes entreprises directement, et que la très grande majorité de ces réunions étaient avec ces lobbies. L'ONG basée à Bruxelles, qui s'appelle le Corporate Europe Observatory, a obtenu des documents sur les réunions préparatoires au lancement des négociations sur le Traité transatlantique et a montré que 93 % des réunions entre la Commission et les *stakeholders*, on en parle souvent dans ce dossier, étaient en fait avec des grandes entreprises et avec des lobbies d'affaires, ce qui pose un questionnement démocratique assez fondamental.

Voilà le contexte qui fait qu'aujourd'hui, nous aussi nous avons, pour le dire comme cela, une certaine émotion par rapport à ce dossier et nous estimons qu'il faut un investissement de la société civile et des parlements à tous les niveaux européen, fédéral et régional, dans ce dossier. Les rencontres que vous organisez sur ce dossier sont de très bon augure.

Je vais commencer mon *PowerPoint* en rappelant assez rapidement les positions syndicales par rapport au Traité transatlantique, les positions de la CSC, mais ici, en fait, même les positions CSC-FGTB-CGSLB, dans une lettre du 20 novembre 2014 au Gouvernement fédéral et aux parlementaires fédéraux, je ne sais pas si vous avez reçu cette lettre, ce sont les trois confédérations syndicales belges qui ont demandé la suspension des négociations commerciales avec les États-Unis et la suspension de l'accord canadien. Pourquoi ? Parce que disposant du texte de l'accord canadien, il apparaissait qu'une série de lignes rouges, qui avaient été définies par les organisations syndicales, étaient allègrement franchies et les lignes rouges sont celles qui sont citées dans mon transparent. Je les passe en revue rapidement pour l'instant. Le risque d'une baisse des normes européennes en matière de santé, sécurité, protection des consommateurs et de l'environnement, les risques en matière de libéralisation des services publics.

Je vais assez peu parler dans mon exposé de la libéralisation des services publics, mais il y a quelque chose de totalement nouveau, un élément nouveau avec les accords actuels, c'est que l'approche de libéralisation a complètement changé, c'est une approche dite par liste négative ou *top-down* où l'on considère que la règle générale, c'est que les services doivent être libéralisés et que les services publics que les États voudraient maintenir devront être expressément réservés dans le texte de l'accord.

Au lieu de dire aux États, « voilà, dites-nous les services publics que vous êtes d'accord de libéraliser, on leur dit que non, tous vos services sont libéralisables et si vous avez des réserves à émettre, faites-le avec le risque que si un État oublie à un moment de réserver tel service public, il bascule dans le processus de la libéralisation ». Ce mécanisme de la liste négative est totalement nouveau par rapport aux accords de libre-

échange antérieurs de l'Union européenne, mais il est totalement nouveau même par rapport à ce qui existe au nouveau de l'OMC. L'accord général sur le commerce des services qui est un des accords fondamentaux de l'OMC qui porte sur cette libéralisation des services fonctionne sur une logique de liste positive, c'est-à-dire que les États offrent explicitement les services publics qu'ils souhaitent libéraliser.

On n'est pas dans une logique où l'on considère qu'a priori, tous les services doivent être organisés sur base commercialisée et privée.

On pourra peut-être revenir dans le débat sur cette question de la libéralisation des services publics qui est très importante.

Une autre ligne rouge qui inquiète, c'est le risque d'une dérégulation des services financiers. Quand on lit le CETA, il y a des inquiétudes claires par rapport à la dérégulation de ces services.

Il y a aussi la présence, dans le CETA, d'un tribunal d'arbitrage, le fameux ISDS, et, au-delà de cela, l'extension considérable des droits des investisseurs par rapport à ce qui existait dans les accords de libre-échange européens jusqu'à présent, et enfin, l'absence de mécanisme contraignant par rapport aux normes sociales. Cette position des trois confédérations syndicales belges est proche de celle de la CES qui disait, dans une déclaration récente, qu'elle était opposée au CETA et qu'elle avait la volonté d'œuvrer, avec des membres du Parlement européen, pour bloquer ces accords inacceptables.

Donc, au-delà du CETA, la CES plaide aujourd'hui pour un blocage également du Traité transatlantique.

C'étaient, balayées rapidement, les lignes rouges syndicales. Ces lignes rouges sont dépassées.

Je voudrais revenir sur deux points qui, pour nous, sont centraux dans la discussion politique sur le Traité transatlantique. C'est ce que j'appellerai ici les deux points noirs qui sont les conséquences socio-économiques du Traité transatlantique et, surtout, les menaces pour la capacité législative des États et donc le risque d'un processus de déréglementation.

Je ne sais pas si vous avez déjà eu l'occasion, dans ce comité, de discuter des études qui ont été réalisées par rapport au Traité transatlantique. Je vais essayer de ne pas être trop long là-dessus parce que M. Defraigne, notamment, a déjà dit beaucoup de choses sur les bénéfices irréalistes qui sont attendus de l'accord.

La Commission européenne justifie le Traité transatlantique par des arguments économiques. On a déjà eu une discussion avec vous sur les enjeux géopolitiques du Traité transatlantique qui sont effectivement très importants, mais le discours de légitimation du traité vis-à-vis de l'opinion publique est

un discours qui est principalement économique, il fait miroiter des bénéfices en termes de progression de la croissance, des emplois, et de la compétitivité. Ces bénéfices allégués sont basés sur deux études qui ont été commandées par la Commission européenne, qui sont des études de 2009 et, surtout, une étude de 2013, de CEPR, un centre qui est basé à Londres et qui comporte, dans son conseil d'administration, un certain nombre de grandes entreprises européennes et américaines ainsi que de grandes banques.

Ces études, je ne vais pas entrer en détail dans les chiffres, mettent en évidence une progression, mais très modérée, des exportations totales de l'Union européenne ; une progression du produit intérieur brut qui serait de l'ordre, dans l'étude du CEPR, de 0,5 % du PIB. Cela veut donc dire qu'à l'horizon 2027, le PIB de l'Union européenne serait de 0,5 % plus important par rapport à ce qu'il est aujourd'hui. Il y a un chiffre qui est beaucoup cité aussi, qui concerne la progression du revenu des ménages, de nouveau dans un horizon de long ou moyen terme, l'horizon 2027, avec une amélioration du revenu des ménages de 545 euros pour un ménage de quatre personnes. Autrement dit, c'est un chiffre qui est tout de même assez dérisoire. C'est un peu un paradoxe, d'ailleurs, que la Commission européenne base un discours sur le Traité transatlantique qui est très positif, très optimiste, sur des études qui, finalement, révèlent des améliorations qui sont extrêmement ténues et, à la limite, très peu significatives.

Il y a eu tout un débat autour de ces études. Elles ont été rapidement contestées. On a mis en évidence le fait que les effets qui étaient mesurés dans ces études étaient très faibles, mais qu'en plus, ces études ne chiffreraient pas une série de choses. Par exemple, en termes d'emplois, les modèles qui ont été utilisés aussi bien dans l'étude Écorisque que dans l'étude du CEPR n'ont rien à nous dire sur la progression de l'emploi, tout simplement parce que, dans le modèle qui est utilisé, on présume a priori que les emplois qui seront détruits à cause de l'accord transatlantique seront recréés dans un horizon de dix ans.

On présume donc qu'un équilibre sur le marché de l'emploi sera automatiquement récupéré. C'est dans les hypothèses du modèle, si vous voulez. Ce n'est même pas testé, c'est dans les hypothèses fondatrices du modèle.

Un deuxième élément qui n'est absolument pas étudié dans ces études, c'est la question des inégalités sociales. Il y a toute une littérature académique qui montre qu'en fait, le principal danger des accords de libre-échange, c'est la progression des inégalités.

Or ici, on nous balance un chiffre, 545 euros, pour un ménage de quatre personnes. C'est une moyenne. C'est un chiffre qui ne nous dit rien sur la distribution des bénéfices à l'intérieur de la population. Il y a donc

peut-être certains ménages qui vont voir leurs revenus progresser, s'ils travaillent, par exemple, dans des secteurs qui sont en expansion à la suite du Traité transatlantique, mais il y en a d'autres qui vont connaître une chute de leurs revenus parce qu'ils perdront leur emploi ou que le secteur dans lequel ils se trouvent est un secteur en restructuration.

Il n'y a donc pas d'élément sur les inégalités.

Un autre élément qui n'est pas évalué non plus dans ces études, c'est l'impact sur les finances publiques. Quand vous détruisez des droits de douane, vous détruisez des recettes publiques. Il faut savoir, par exemple, que le budget de la Commission européenne est alimenté à hauteur de 12 % par les tarifs douaniers au niveau des frontières européennes. C'est tout de même un chiffre assez important.

Par ailleurs, si le chômage qui est créé par le traité n'est pas un chômage qui se résorbe rapidement, il aura également un coût sur les recettes publiques. Tous ces éléments sont ignorés.

Par ailleurs, la méthodologie même des modèles qui sont utilisés par la Commission fait l'objet de débats chez les économistes. Il y a d'autres études qui se basent sur des modèles extrêmement différents, qui donnent des résultats extrêmement différents aussi et qui sont beaucoup plus inquiétants. Une étude a été publiée il y a deux ou trois mois, du chercheur Jeronim Capaldo, qui travaille au niveau d'une université américaine, mais également au niveau de l'Organisation internationale du travail. Cette étude aboutit à des conclusions qui sont radicalement différentes par rapport à celles des études officielles de la Commission. Sans passer sur tous les chiffres, l'étude de Capaldo annonce que, aussi dans un horizon de dix ans, les pertes d'emplois en Europe à cause de l'accord transatlantique seraient de 583 000.

Par ailleurs, ce que montre de manière assez intéressante cette étude, c'est que l'accord aura des effets très différents en l'Europe et aux États-Unis.

L'étude montre que les États-Unis, en termes d'emplois, vont probablement y gagner tandis qu'au niveau européen, on y perdra considérablement.

On pourrait dire qu'il y a une bataille des modèles économiques. Finalement, ce sont des modèles économétriques théoriques. Donc quel crédit peut-on accorder à ces modèles ? En tout cas, ce que cela montre, c'est qu'il n'y a pas un consensus chez les chercheurs, mais je pense que ce qui est assez étonnant également dans le discours de la Commission européenne, c'est qu'il n'y a pas eu de volonté de faire le bilan des accords de libre-échange antérieurs, ceux qui sont les plus comparables à ce que serait le Traité transatlantique.

Il y a tout de même un accord de libre-échange sur lequel on a beaucoup de recul aujourd'hui, c'est l'accord

de l'ALENA, l'accord de libre-échange nord-américain. Quand on regarde les évaluations, cette fois empiriques, non plus économétriques, mais empiriques qui ont été faites de cet accord, le résultat est loin d'être satisfaisant. C'est-à-dire que, au moment où l'on a lancé l'ALENA au milieu des années 1990, les mêmes promesses ont été faites sur les effets positifs sur l'emploi dans les trois pays concernés, à savoir le Mexique, le Canada et les États-Unis.

Quand on évalue l'impact 20 ans après de ces accords, on montre, par exemple, qu'il y a eu des effets en termes de progression des inégalités au Mexique et aux États-Unis qui ont été très importants. Il y a eu des destructions d'emplois dans le secteur industriel américain qui se chiffrent par centaines de milliers, mais aussi des destructions d'emplois dans le secteur agricole mexicain qui se chiffrent aussi à un sixième de l'emploi. Ils ont été détruits par l'accord de l'ALENA.

En tout cas, dans certains pays, mais en particulier au Mexique, l'ALENA n'a pas produit une amélioration des salaires.

Sur base de l'observation empirique de ces accords, on peut également être extrêmement sceptiques par rapport aux discours qui consistent à dire que le TTIP est une sorte de politique de relance pour la politique européenne. Je citerai une dernière citation d'un économiste renommé sur les politiques commerciales, M. Bhagwati, c'est un des économistes les plus renommés sur le sujet, c'est un professeur de l'Université Columbia qui estimait que l'étude de la Commission était simplement – je le cite – *mere opinion*, c'est-à-dire une simple opinion non basée sur des faits objectivement solides.

C'est le débat économique.

Je voudrais venir maintenant sur la question des réglementations. Elle est évidemment absolument centrale dans l'accord à partir du moment où la Commission européenne dit elle-même que 80 % des bénéfices qu'apporterait le TTIP proviendraient du démantèlement des fameuses barrières non tarifaires. Là, les chiffres qui sont avancés – je dirais – donnent le tournis puisque l'on annonce un démantèlement de 25 % à 50 % des barrières non tarifaires, autrement dit, de 25 % à 50 % des différences de réglementations qui existent entre l'Europe et les États-Unis.

Il y a une première chose qui pose problème dans le discours sur les barrières non tarifaires, c'est que l'on envisage des législations et des réglementations uniquement sous l'angle du coût qu'elles représentent pour les entreprises, alors que le but d'une réglementation, c'est d'abord un but d'intérêt général, c'est d'abord de voir si ces réglementations sont pertinentes en termes de protection de l'environnement, par exemple, ou de protection des conditions de vie ou de travail des individus.

Malgré ce discours extrêmement volontariste sur le démantèlement des barrières non tarifaires, la Commission européenne essaie d'avoir un discours lénifiant, en affirmant répétitivement que la capacité de réglementation des États sera préservée. D'ailleurs, ce sont les phrases que l'on trouve à certains endroits, notamment dans le texte consolidé de l'accord canadien.

En réalité, quand on examine les mécanismes concrets qui se trouvent dans les accords, cette capacité de réglementer des États qui seraient soi-disant préservés, on peut avoir aussi un certain nombre de doutes. Je vais essayer de le montrer ici.

Je me base principalement sur les textes disponibles, en particulier le texte du CETA. C'est un texte qui fait 500 pages, plus – je pense – un millier d'annexes. Je n'ai pas encore téléchargé les annexes, mais en tout cas, j'ai parcouru une partie des 500 pages de l'accord canadien. Quand on parcourt cela, on observe clairement qu'il y a une volonté de limiter la capacité des États d'imposer aux investisseurs, en particulier aux investisseurs étrangers, de nouvelles règles de réglementation.

Il est vrai que, dans l'accord CETA, dans le préambule de l'accord CETA, il est réaffirmé que le droit de réglementer des États sera préservé. La question est de savoir s'il est formulé de manière substantielle. Il ne suffit pas de mettre dans le préambule d'un traité que la capacité de réglementation des États est préservée pour que ce soit effectivement le cas, il faut aller voir si, dans les chapitres précis du traité, c'est effectivement le cas.

Je voudrais étudier ici trois exemples. C'est le bas de la diapositive qui montre clairement que l'on va de plus en plus loin dans les privilèges qui sont accordés aux investisseurs.

Trois exemples :

- les nouveaux standards généraux de traitement dans l'accord ;
- les disciplines spécifiques ;
- la convergence réglementaire dont les deux intervenants précédents, en particulier M. Pierre Defraigne, ont déjà en partie parlé.

En ce qui concerne les nouveaux standards de traitement, il est intéressant de faire un petit peu une mise en perspective par rapport à ce qui existait en termes d'accord de libre-échange sur les standards généraux. Quelle était la règle qui était dominante dans les accords de libre-échange ancien ? C'était la règle de non-discrimination. C'était principalement une règle qui disait que, par rapport aux investisseurs étrangers qui viennent investir sur notre territoire, on ne peut pas les traiter différemment des investisseurs locaux.

C'est une règle que l'on peut dire de bon sens, quelque part.

Ce qu'il faut savoir, c'est que, maintenant, on met en place de nouveaux standards qui vont au-delà de la non-discrimination et qui, en fait, recréent une discrimination, mais cette fois, en faveur des investisseurs étrangers. Les deux règles qui sont les plus inquiétantes de ce point de vue là sont notamment la règle d'expropriation indirecte. C'est l'idée qu'une mesure qu'un État prendrait par rapport à un investisseur et qui aboutirait à une perte de revenus pour cet investisseur serait une forme d'expropriation.

Donc, il ne suffit plus, quand on parle d'expropriation, d'avoir par exemple une nationalisation d'une entreprise qui est présente sur le sol. Cela, c'est une expropriation directe. L'expropriation indirecte, c'est toute mesure d'un État qui va, dit-on, trop loin par rapport au fait de désavantager un investisseur étranger. Elle est alors considérée comme une forme d'expropriation et peut donc faire l'objet d'une attaque devant un tribunal d'arbitrage.

L'autre règle qui pose encore plus problème probablement dans le CETA, c'est la règle de traitement juste et équitable, *fair and equitable treatment*.

Qu'est-ce qui est dangereux dans cette règle ? C'est le caractère flou des règles. En fait, le fait que ces règles sont floues est un instrument que les multinationales vont avoir à leur disposition pour attaquer les États. Qui sera chargé d'interpréter le contenu précis des règles ? Qui sera chargé de dire, par exemple, ce qu'est le traitement juste et équitable d'un État par rapport à une multinationale ? Ce seront les juges qui sont présents dans les tribunaux d'arbitrage.

Ce que montre en fait l'observation du fonctionnement des tribunaux d'arbitrage, c'est que, dans les traités commerciaux qui contiennent ces règles floues, ces règles sont interprétées de manière de plus en plus extensive par les tribunaux d'arbitrage. Une étude a été faite par un professeur de droit canadien qui est spécialiste des tribunaux d'arbitrage. Il a étudié toute la jurisprudence des tribunaux d'arbitrage. Il s'est coltiné des dizaines, voire peut-être même des centaines de jugements rendus par ces tribunaux d'arbitrage. Ce qu'il montre, c'est que ces tribunaux d'arbitrage interprètent de plus en plus loin ces règles en faveur des investisseurs. Par exemple, aujourd'hui, de plus en plus, cette règle de *fair and equitable treatment* est synonyme, pour les tribunaux d'arbitrage, d'un environnement législatif stable, c'est-à-dire que les investisseurs estiment qu'ils viennent investir sur un territoire qui est soumis à une série de réglementations, mais que ces réglementations ne pourront pas être rendues plus exigeantes dans le futur.

Si l'État revoit à la hausse ces réglementations, alors, cela veut dire que la stabilité de l'environnement législatif ne sera plus respectée et que l'on peut attaquer l'État devant un tribunal d'arbitrage. Il y a un exemple de cela. Enfin, il y a de multiples exemples, mais vous

avez celui de la multinationale Veolia, multinationale française, qui a attaqué le Gouvernement égyptien devant un tribunal d'arbitrage parce que le Gouvernement égyptien avait récemment adopté une loi d'amélioration du salaire minimum. Elle considérait que l'environnement réglementaire qui lui avait été promis au moment où elle était entrée sur le territoire égyptien avait été modifié et donc que c'était une raison légitime pour demander des compensations vis-à-vis du Gouvernement égyptien.

On passe, comme je l'ai dit, avec ces règles-là, de standards qui étaient des simples standards de non-discrimination entre investisseurs locaux et investisseurs étrangers, à des standards de discrimination en faveur des investisseurs étrangers puisque seuls les investisseurs étrangers ont accès aux tribunaux d'arbitrage. Les entreprises belges ne pourront pas utiliser les tribunaux d'arbitrage pour demander des compensations financières à leur gouvernement, par exemple.

Il faut donc mesurer le risque qu'il y a de donner ce genre d'instrument aux filiales américaines. En Europe, vous avez près de 20 000 filiales d'entreprises américaines. En Belgique, vous avez 1 527 filiales d'entreprises américaines.

Donc, c'est l'occasion aussi de dire qu'il y a un certain discours de la Commission européenne par rapport aux tribunaux d'arbitrage qui veut aussi rassurer, en disant : « L'Europe a déjà négocié avec une série de pays des accords qui contiennent les tribunaux d'arbitrage. » Oui, c'est juste. Il y a déjà, dans de nombreux accords, avec la Colombie, avec le Chili ou que sais-je, des tribunaux d'arbitrage. La différence ici, c'est que l'on n'est pas face à la Colombie ou au Chili. Il n'y a pas énormément d'entreprises chiliennes et colombiennes qui sont venues investir en Europe. Ici, nous avons 20 000 filiales américaines qui vont pouvoir utiliser ces tribunaux d'arbitrage.

Donc, le sens des tribunaux d'arbitrage change quand votre partenaire commercial est un partenaire qui exporte du capital, qui exporte des entreprises vers votre propre marché.

Autre point que je voudrais souligner ici également, c'est la question des disciplines spécifiques.

Ce débat sur l'ISDS est fortement présent aujourd'hui dans les débats publics sur le Traité transatlantique. C'est très bien. D'autres éléments risquent néanmoins de se retrouver dans le Traité transatlantique, qui font très peu débat pour l'instant et qui sont pourtant aussi fortement inquiétants. Par exemple, dans le CETA, vous avez un chapitre qui porte sur les investissements des entreprises. Que trouve-t-on là-dedans ? L'interdiction d'une série de mesures que les États avaient jusqu'à présent la possibilité d'adopter.

Je suis déjà assez long dans mon exposé, je vais donc me focaliser sur ce que l'on appelle les mesures de localisation forcée. Qu'est-ce que c'est ? Ce sont des mesures qu'adoptent les gouvernements pour s'assurer que les investissements étrangers qui viennent s'implanter sur le marché profitent à l'économie locale. C'est une forme de réglementation des investissements directs étrangers. Par exemple, ce sont des mesures qui disent qu'une entreprise qui développe des fichiers par exemple sur des clients – prenons une entreprise de distribution américaine qui viendrait investir en Europe, les gouvernements ont la possibilité de forcer cette entreprise à maintenir les données sur les clients au niveau européen – ne peut pas les transférer vers le territoire américain.

Un autre exemple : l'obligation de constituer des *joint ventures* quand une entreprise étrangère vient investir, obliger l'entreprise étrangère à constituer un *joint venture* avec des entreprises locales.

Un autre élément qui peut être intéressant en termes de politique industrielle, c'est d'obliger une entreprise qui vient investir à travailler avec des fournisseurs locaux. C'est la question du contenu local de la production. Une entreprise qui fabrique un certain produit ici s'alimente-t-elle en intrants qui ont été produits à l'étranger ou s'alimente-t-elle en intrants qui ont été produits localement et qui profitent à l'économie locale, notamment en termes d'emplois ?

Quatrièmement, c'est la question du transfert local des technologies. Certains États imposent aux investisseurs étrangers de transférer à des entreprises locales les technologies qu'elles ont utilisées. Ce sont des instruments de politique industrielle qui sont utilisés dans certains États, principalement dans des pays en développement, et qui ont un sens.

On parlait il y a quelques instants de la question des politiques industrielles. Cette question vient aussi de la capacité des États à imposer aux producteurs industriels sur leur territoire un certain nombre de règles. Ces règles étaient admises jusqu'à présent, notamment au niveau de l'OMC. Il y a un accord qui s'appelle le *Trade-Related Investment Measures* – les mesures d'investissement liées au commerce – qui n'interdit pas aux États de prendre ce genre de mesures.

La simple règle était de nouveau un principe de non-discrimination qui consistait à dire que si un État impose ces mesures à des investisseurs étrangers, il doit les imposer également aux investisseurs locaux. Il y a, à nouveau, non-discrimination entre les locaux et les étrangers.

Avec le CETA notamment, on va vers une interdiction absolue de ce genre de mesures. Les États, même si les mesures qu'ils adoptent ne sont pas discriminatoires par rapport aux investisseurs étrangers, ne pourront plus prendre ce type de mesure. Cela

limitera la possibilité de développer des politiques industrielles au niveau européen. Au-delà du territoire européen, les pays visés sont probablement les pays en développement. Les grandes entreprises américaines et européennes ne supportent pas que les pays en développement réglementent les investisseurs étrangers à des fins de soutien de l'économie locale, par exemple en termes de transfert de technologies.

Il est clair que des pays comme la Chine ou la Corée du Sud ont abondamment utilisé ces mesures de réglementation des investissements étrangers et que cela a été profitable à leur économie. Ces pays n'auraient pas aujourd'hui créé des entreprises ultra-compétitives sur le plan mondial si, à un moment, ils n'avaient pas adopté de telles mesures et mis en place une politique industrielle volontariste.

Je vais être plus rapide par rapport au troisième exemple que je veux aborder, parce que l'on en a déjà parlé, c'est la question du Conseil de convergence réglementaire. Que serait ce conseil ? Ce serait un point de contact qui permettrait au Gouvernement américain et aux multinationales européennes et américaines d'évaluer les réglementations et les législations adoptées par l'Union européenne et les États membres.

Ce mécanisme servirait à obliger les gouvernements à se justifier par rapport aux lois qu'ils adoptent, donc à prouver, au moyen de rapports, d'études d'impact, de réunions de contact avec les stakeholders notamment, donc principalement les grandes entreprises, que les législations qu'ils adoptent en matière de sécurité des travailleurs, en matière sociale, en matière de protection de l'environnement, ne sont pas plus ambitieuses que nécessaires. Il y a cette idée que les législations ne peuvent pas dépasser un seuil de tolérance ou un test de nécessité. Nous sommes là avec un risque de mise sous tutelle du processus législatif.

Cette tradition d'évaluer les législations adoptées, par exemple au niveau des parlements, en mettant en place ce genre de structure, c'est une tradition typiquement américaine. Il faut savoir qu'aux États-Unis, en 1980 – c'est le principal précédent – à l'époque du président Reagan, les États-Unis ont créé une agence qui s'appelle l'OIRA – *Office of Information and Regulatory Affairs*. C'est en fait une agence qui agit en surplomb du processus législatif. Quand le Congrès américain dépose une loi, par exemple en termes de protection de la sécurité des travailleurs dans les entreprises, l'OIRA lui demande de justifier sa législation, de réaliser de multiples études d'impact pour montrer que cette législation ne constitue pas un coût trop important pour les entreprises ou les objectifs atteints. C'est l'idée d'avoir une législation qui soit plus efficace.

Sur le papier, cela peut sembler intéressant, mais des études ont été réalisées, notamment par une ONG américaine, *Public Citizen*, qui montre que l'action de

l'OIRA aboutit à ralentir le processus législatif. Des lois étaient visiblement parfaitement légitimes en termes de protection professionnelle des travailleurs, qui ont été ralenties pendant une dizaine d'années parce que l'OIRA imposait à l'agence américaine qui s'occupe de la sécurité des travailleurs de réaliser des études d'impact, de rendre des rapports pour montrer que la législation adoptée ne briderait pas trop la compétitivité des entreprises.

Pour l'instant, on est encore relativement dans le flou quant à savoir si ce Conseil de convergence réglementaire aurait un véritable pouvoir de tutelle par rapport au Parlement. Dans la communication de la Commission européenne par rapport à ce projet de Conseil de convergence réglementaire, il y a cette phrase qui dit : « La relation entre le RCC et les instances de prise de décision seraient abordées dans une étape ultérieure ». Pour l'instant, on a l'air de présenter ce conseil comme un simple lieu de discussions informelles entre les gouvernements et entre les gouvernements et les entreprises sur le processus législatif. On peut se demander si, dans une étape ultérieure, on n'aurait pas un véritable pouvoir d'injonction de ce conseil par rapport à l'action des parlements. C'est quelque chose qui nous inquiète beaucoup.

Par rapport à la question des coûts du Traité transatlantique, tous les coûts que ces remises en question engendreraient ne sont pas évalués. Par rapport à l'action de l'ISDS, il n'y a pas d'étude de la Commission qui nous dise quels sont les risques d'amendes en cas de condamnation des États par les tribunaux d'arbitrage, quels frais de justice seraient consentis par les gouvernements pour se défendre devant ces tribunaux d'arbitrage, quel serait le coût en termes de gel réglementaire. Il est évident qu'à partir du moment où les gouvernements seront exposés à ce genre de tribunal, il y aura une forme de timidité réglementaire des gouvernements qui vont se dire « si j'adopte telle réglementation, ne suis-je pas passible d'attaquer devant un tribunal d'arbitrage ? ».

Par rapport à l'interdiction de la localisation forcée, j'ai montré qu'il y a un risque de perte d'instrument de politique industrielle. Or, en Europe aujourd'hui, on a clairement besoin d'une nouvelle politique industrielle qui soit plus volontariste que ce que l'on a eu jusqu'à présent.

En ce qui concerne la convergence réglementaire, si elle aboutit à une révision à la baisse d'une série de lois en termes de protection de l'environnement et de la santé, quels vont être ses impacts sur la santé, l'environnement et les coûts supplémentaires qui vont être créés pour la société, pour les États ?

Je conclurai par ceci, qui rejoint un certain nombre de messages qui ont été dits. Ce dont l'Europe a besoin, aujourd'hui, c'est d'une politique de relance. Je partage

totallement le message qui a été envoyé par M. Defraigne, tout à l'heure : aujourd'hui, la priorité en Europe est la demande intérieure et non pas les exportations.

L'Europe a besoin aussi de politiques industrielles volontaristes. De manière extrêmement timide, l'on voit bien que, dans les nouvelles propositions de la Commission européenne, c'est cela qui se dessine. Le Plan d'investissements de M. Juncker vise notamment à créer des investissements industriels dans des pays qui sont, aujourd'hui, fortement désindustrialisés en Europe, à savoir les pays de la périphérie européenne. L'on voit bien qu'à ce niveau, il y a une tentative des gouvernements de réorienter de manière volontaire les investissements industriels vers certains pays. Il est clair que si l'on s'avance dans une logique de libéralisation, cette logique va contraindre les gouvernements par rapport à ce type de politique.

Je ferai aussi une référence par rapport à un combat qui a eu lieu à la fin des années 90 et qui a porté sur l'accord multilatéral sur l'investissement. Il est très intéressant d'aller revoir les débats de cette époque parce que ce sont exactement, en tout cas, en partie, les mêmes débats que ceux que nous avons aujourd'hui par rapport au Traité transatlantique.

Vous savez que l'accord multilatéral sur l'investissement a capoté en 1998 parce que certains gouvernements s'y sont opposés et notamment le Gouvernement français. Cette opposition du Gouvernement français a été alimentée par un rapport qui s'appelle le « rapport Lalumière ». Lalumière est une parlementaire européenne française qui, à l'époque, a soulevé les dangers que comportait l'accord multilatéral sur l'investissement, c'est-à-dire la création d'un mécanisme ISDS, l'insertion d'une clause d'expropriation indirecte et l'insertion de « clauses cliquets », c'est-à-dire de clauses qui créent un processus irréversible de libéralisation.

Enfin, je dirais qu'il y a aussi un problème avec ces accords. Ils sont en effet des textes qui comportent des centaines, voire des milliers de pages et qui sont négociés de manière très rapide. Ce n'est pas simplement la question de la transparence. Il est vrai qu'il y a un problème de transparence, aujourd'hui, par rapport aux négociations, mais c'est aussi la question de l'appropriation de ces textes qui sont extrêmement techniques et juridiques, par les acteurs démocratiques que sont la société civile, les organisations syndicales ou les parlements.

Nous sommes donc face à des lobbies d'entreprises qui peuvent mobiliser des armées de juristes pour influencer sur les mécanismes juridiques du traité. C'est un peu le combat du pot de terre contre le pot de fer. L'on est avec les moyens que l'on a, notamment, dans les organisations syndicales, pour essayer de déceler, dans

ces centaines et milliers de pages, les risques cachés qui se trouvent dans ces textes.

Lorsque l'on creuse, quand on essaie de s'approprier ces textes, c'est tout de même quelque chose de très inquiétant. On a l'impression que l'on est dans une logique où les pièges sont cachés et où il y a de multiples portes latérales juridiques, de multiples failles juridiques qui peuvent être utilisées par les entreprises privées pour attaquer les gouvernements devant les tribunaux d'arbitrage.

L'on peut déceler certaines de ces portes et dire que cette porte-là, on va la refermer. Les propositions de la Commission européenne, d'ailleurs, et notamment dans la consultation qui a eu lieu sur l'ISDS, viennent avec certaines suggestions d'amélioration. Toutefois, l'on a l'impression que si une porte est refermée, trois ou quatre autres différentes peuvent être remobilisées pour contourner la fermeture et créer de nouvelles failles juridiques. Cela pose, me semble-t-il, aussi un problème qui est démocratique et absolument fondamental.

Je vous remercie pour votre attention.

**M. le Président.** - Je vous remercie, Monsieur Lebeau.

Par boutade, j'ai envie de dire que si je n'avais rien de prévu à mon programme de réveillon, j'imaginerai un magnifique festin en invitant M. Demarty et ces trois orateurs. J'ai le sentiment que nous n'aurions même pas besoin d'un menu sur la table, les discussions seraient suffisamment vives pour franchir l'année.

Je vous remercie tous les trois.

En termes d'ordre de nos travaux, nous reprenons la séance publique, Monsieur le Greffier, à 14 heures, si je ne me trompe pas. Il y a des réunions de groupe qui doivent démarrer. Nous allons donc nous donner jusqu'à 12 heures 45, si vous le voulez bien, ce qui coïncide, je pense, à la disponibilité d'un certain nombre de nos orateurs.

#### *Échange de vues*

**M. le Président.** - J'imaginerai qu'il doit y avoir beaucoup de questions, de frustrations tant les rapports introductifs ont soulevé de la curiosité, de l'inquiétude et, surtout, des réactions par rapport à ce que l'on a entendu il y a quinze jours.

Qui veut ouvrir le bal ? Je vous demande d'être très synthétiques afin que nos orateurs puissent y répondre.

La parole est à Mme Defrang-Firket.

**Mme Defrang-Firket (MR).** - Je vous remercie, Monsieur le Président.

Je voudrais également remercier vivement nos trois orateurs. Leurs interventions étaient passionnantes et extrêmement interpellantes.

J'ai trois ou quatre remarques à formuler.

Premièrement, en ce qui concerne les PME, M. Demarty nous avait annoncé il y a 15 jours qu'un chapitre spécifique leur serait réservé, donc une attention particulière. L'on parle beaucoup de multinationales, mais dans le cadre de cet accord, quelles sont vos craintes pour les PME ?

Deuxième observation, vous avez parlé de la guerre des blocs qui est bien présente. L'Europe est l'un d'entre eux, c'est sûr, mais un accord n'est pas l'autre. Ne serait-il pas plus opportun, pour l'Europe, de s'orienter davantage vers l'Asie ? N'en tirerait-elle pas plus d'avantages ?

La Chine étant devenue la première puissance économique, y aurait-il un avantage prédominant à s'adresser à ce continent, plutôt qu'aux États-Unis, ou alors en complément sur d'autres domaines ? J'aimerais avoir vos éclaircissements par rapport à cela. D'autant plus que, s'il y a la guerre des blocs, si l'on doit attendre que le marché intérieur soit finalisé et performant, est-ce que, si l'on attend cette finalité, l'Europe ne risque-t-elle pas de rester au bord du chemin et d'être hors jeu, puisque les autres blocs continuent à négocier entre eux ?

Troisième remarque, dans le cadre de la procédure règlement des litiges, c'est une procédure qui existe, on l'a dit, dans de nombreux accords. Actuellement, l'accord n'est pas finalisé ici. Pourquoi ne pas mettre en place et intégrer dans ce partenariat des clauses de protection de la souveraineté juridique des États ? N'y a-t-il pas moyen, puisque le système n'est pas encore finalisé, de mettre des balises en place pour éviter les dérives que beaucoup craignent ?

De manière générale et pour terminer, je voudrais vous exprimer mon sentiment de perplexité. Il est difficile de voir clair. Lorsque l'on entendait M. Demarty, il y a 15 jours, présenter une vision de l'Europe extraordinaire, une Europe qui n'est pas naïve, qui ne part pas perdante, qui n'est pas systématiquement demanderesse, qui ne sous-estime pas ses forces, qui est vigilante, qui a une attitude offensive, qu'il n'est pas question de remettre en compte son modèle social, ni les normes environnementales et sanitaires... J'ai lu un article dans lequel vous dites que : « Le TTIP fait dériver l'Europe de sa trajectoire, la place sur une orbite de puissance secondaire, il la fait renoncer à son modèle social, marque de son identité en l'asservissant à la force gravitationnelle du modèle américain qui est légitime, mais différent et éloigné de nos valeurs propres ». Je vous avoue que je ne vois plus très clair.

Il est difficile de se positionner par rapport à cela parce que la négociation est en cours. Pourquoi l'Europe ne serait-elle pas en mesure de fixer des balises, des critères, des paramètres sur lesquels elle ne transigerait jamais ? Comme c'est une négociation, un accord, il n'y a accord sur rien tant qu'il n'y a pas accord sur tout.

J'aurais donc voulu savoir pourquoi vous avez cette position aussi défaitiste de l'Europe alors qu'elle a l'air consciente, elle-même, de ses limites.

Je vous remercie.

**M. le Président.** - Je vous remercie, Madame Defrang-Firket.

La parole est à M. Hazée.

**M. Hazée** (Ecolo). - Je vous remercie, Monsieur le Président.

Je voudrais tout d'abord remercier les trois orateurs pour la qualité de leurs propos vraiment instructifs. Je pense que chacun aura appris des choses. Je remercie également Monsieur le Président d'avoir pris au bond cette idée que le Parlement s'empare de cet enjeu dont on voit combien il est essentiel, combien nous avons à en apprendre et à poursuivre, je vais y revenir.

Nous avons eu trois exposés à la fois passionnants et lumineux dans leurs conclusions. J'aimerais, tout d'abord, vous faire une observation avant d'évoquer quelques questions. Cette observation me paraît assez majeure, en vous écoutant.

Au bout du compte, il y a le libre-échange, mais il y a aussi le reste. Par rapport à ce genre d'accord, l'on a des clivages habituels que l'on peut retrouver dans la société européenne, que l'on retrouve aussi dans notre Parlement. L'on sait qu'il y a les amis du libre-échange qui sont a priori convaincus que cela peut apporter du progrès.

D'autres sont plus dubitatifs, voire hostiles par rapport au libre-échange. On pense à cette harmonisation sociale et fiscale qui ne vient jamais, au shopping législatif, cela a été dit. On pense également, pour évoquer le propos de M. Lebeau, à la question des inégalités. Ce ne sont pas des éléments qui sont partagés. Nous avons là un clivage.

Ce qui est, je trouve, impressionnant dans la discussion de ce matin, c'est que le débat n'est plus tellement là. Il y a une autre dimension qui conduit à peut-être devoir aller vers un consensus, en tout cas un rassemblement plus large puisque M. Defraigne et M. Lebeau ont évoqué, au-delà des bénéfices improbables qui sont partagés par les trois orateurs, l'enjeu du modèle de société, de la démocratie.

Lorsque l'on voit cette logique d'interprétation et de règles qui donnent un pouvoir à des instances non

démocratiques pour peser de manière déterminante, voire irrésistible, sur les instances qui émanent de la population, c'est la fin de la démocratie qui est en question. M. Defraigne a ajouté « la fin de l'Europe ». Nous sommes dans quelque chose qui touche à des enjeux essentiels et qui montre que ce n'est pas simplement un débat entre les amis du libre-échange et les autres, mais que ce sont des questions beaucoup plus fondamentales qui sont posées.

Quelques questions aux orateurs. Premièrement, où en est le dossier CETA ? L'accord avec le Canada ? On voit que c'est une espèce d'avant-goût. On se rappelle qu'au mois de septembre, il y avait une réunion importante qui devait avoir lieu, qui était présentée comme étant conclusive des accords. Finalement, dans la suite, nous n'avons pas vu de grandes déclarations nous laissant penser que des textes terminés, définitifs avaient été conclus.

Nous avons donc cette impression qu'un processus est conclu, mais que nous n'en connaissons pas encore réellement le texte définitif. Surtout, qu'en est-il de son processus, le cas échéant, d'atterrissage parlementaire ? D'abord au Parlement européen, je le suppose. C'est la première question, parce qu'elle éclaire ce qui vient.

Deuxièmement, à la suite des intervenants, je me posais la question de savoir si nous ne sommes pas devant un processus, puisque nous avons un texte qui contient en lui-même des difficultés insurmontables et que des balises ne sont plus au niveau de la discussion. Lorsque nous sommes face à un texte ou un processus qui pose problème, de façon simplement constructive ou tactique, la première attitude est de se dire « comment amender les choses ? Comment mettre des balises pour éviter de trouver des difficultés ? » En entendant M. Defraigne, notamment, je me dis « n'y a-t-il pas, dans l'essence même de ce qui est là, des éléments qui, au bout du compte, conduisent inévitablement à la fin de la démocratie ou à la fin de l'Europe ? », pour reprendre les éléments les plus aboutis du propos.

Troisième question. Vous êtes tous les trois des observateurs très attentifs de ce dossier. Je voulais vous demander de nous éclairer sur les meilleures initiatives à prendre pour, le cas échéant, le couler. Si, au bout du compte, c'est à cela que nous sommes conduits. Il y a bien sûr la mobilisation citoyenne, elle est en cours, elle va crescendo, vous y participez. Il y a ici le débat parlementaire que l'on cherche à initier, qui peut aboutir à une résolution. Nous avons en tête, notamment, le Comité des régions qui va s'occuper de cet enjeu dans les prochains mois. C'est important également.

Mais, par rapport au timing, aux séquences, de façon plus précise, de façon aussi stratégique, avez-vous des suggestions à donner pour aussi éclairer cette partie-là du débat ?

Quatrièmement, je reviens à cette logique évoquée aussi par Mme Defrang-Firket de négociation bloc contre bloc. Il a été évoqué la possibilité de quitter cette logique bilatérale asphyxiante d'institutions qui, pour nous, restent des institutions problématiques, mais j'en reviens alors au premier clivage – libre-échange ou pas – comme l'OMC. J'entends que cet outil détruirait même l'OMC. Une logique de plurilatéralisme pourrait être opposée en alternative. Je me disais : qu'en est-il alors notamment de l'Afrique ?

Nous sommes là dans une espèce de surenchère des puissants. Au bout du compte, cela élude un peu une autre partie de la discussion, qui est la partie relative au développement humain sur cette planète et aussi à ce continent oublié, à la logique des règles équitables du commerce ou des règles du commerce équitable, pour permettre à ces citoyens du monde d'avoir des conditions de vie qui soient simplement dignes de l'humanité.

Voilà les quatre questions que je voulais relayer ici.

**M. le Président.** - La parole est à Mme Zrihen, qui a été parlementaire européenne, comme cela, je vous présente. Elle est connue.

**Mme Zrihen (PS).** - Nous avons fait un très bon travail ensemble, n'est-ce pas, Monsieur Defraigne ?

**M. le Président.** - M. Defraigne ajoute « déjà très connue ».

**Mme Zrihen (PS).** - Nous avons beaucoup travaillé ensemble et ce fut un véritable plaisir.

Merci, Monsieur le Président. Un très grand merci aux orateurs. La clarté de leur exposé renforce toutes les informations que nous pouvons déjà avoir en la matière. Le fait d'avoir pu à la fois avoir M. Demarty, M. Defraigne et les représentations syndicales donne vraiment un éclairage complet.

Ce que je voudrais simplement dire, c'est qu'il est très important de toujours considérer que l'Union européenne est aussi une communauté de valeurs et surtout de modèles sociaux. C'est véritablement notre particularité, lorsque l'on regarde les autres blocs. On ne va pas relever ici tout le volet du non-respect des droits de l'homme en Chine. Nous ne relèverons pas non plus ce caractère tout à fait particulier des États-Unis qui sont capables de prôner partout le libre-échange et le libéralisme économique à tous crins. Quand on examine leur propre législation, ils sont les plus conservateurs et les plus protectionnistes.

Quand on voit de manière extrêmement précise, je pense, qu'ils ont accès à plus de 85 % de notre marché, alors qu'à l'inverse, nous n'avons accès qu'à 30 % du leur, on peut tout de suite comprendre que nous avons d'extrêmes difficultés.

Les questions que je voudrais vous poser, c'est : pour avoir vécu en interne toutes les négociations de l'OMC – tout le volet de l'élargissement – on sait que les choses avancent beaucoup plus vite en coulisse que ce que l'on nous laisse voir. Au niveau du Parlement européen, avec vos partenaires, y a-t-il moyen d'avoir un état d'avancement extrêmement précis des délais ?

Deuxièmement, la transparence. Toutes les informations que vous avez eues sont, je dirais, ce qui est dans le domaine du champ public. Je rappelle que la dernière fois, M. Demarty avait bien voulu reconnaître que si toutes les propositions de l'Europe étaient clairement établies et d'accès public en ce qui concerne les propositions américaines, elles restent dans l'obscurité la plus profonde. C'est extrêmement inquiétant. Si l'on veut vraiment négocier, c'est vrai que le champ commercial est un domaine particulier puisqu'il doit avoir une certaine confidentialité pour pouvoir être performant. Le fait que nous mettions tout sur la table, mais que les États-Unis le mettent moins, pose un problème.

En ce qui concerne les relations avec le Traité transatlantique, c'est une vieille histoire au niveau européen. Je dirais que si certains s'en souviennent, l'exemple de Galileo est un excellent exemple. C'était ce fameux dispositif de GPS où l'on nous a fait tellement lanterner qu'au moment où nous sommes arrivés avec notre dispositif, je ne dirais pas qu'il était obsolète, mais que, sur le marché, il n'avait vraiment plus aucune valeur.

Je crains que toutes les transactions mises en place ne soient toujours un peu qu'un jeu de dupe, parce qu'il est clair qu'au niveau européen, la position est loin d'être homogène. Il y a ceux qui sont prêts à tout ouvrir de manière à faire fonctionner au maximum le volet commercial, ce qui est évidemment très alléchant dans le contexte actuel de crise. On pourrait se dire que l'on va ouvrir de nouveaux marchés et donc, enfin, le grand mot de la croissance serait lâché, mais nous connaissons – et M. Defraigne l'a fait de manière remarquable – l'inventaire de notre fragilité. C'est ce marché européen qui n'est toujours pas finalisé, ce marché unique, notre tension entre la zone euro et la zone non-euro.

Je pense que l'OTAN joue un rôle très important. Pour revenir de l'assemblée parlementaire de l'OTAN, on se rend bien compte qu'ils sont loin d'être satisfaits du peu d'intérêt ou peut-être aussi du peu de financement du reste de l'Europe. Cela pourrait peut-être être un instrument qui nous obligerait à revenir vers une autre position sur le financement de l'OTAN. C'est très embêtant.

En fait, la dernière question porte, de manière très précise, sur cette tension. Pouvez-vous mesurer la tension qu'il peut y avoir sur les réglementations de l'OMC, qui nous amènent à une libéralisation maximale et, soudainement, cet attachement que nous devons

faire, non pas que nous avons nous-mêmes initié, mais que je crains que nous soyons en situation de subir ? Les États-Unis ont une grande difficulté par rapport à l'élargissement de leur marché. Que pouvons-nous faire dans ce jeu, cette nouvelle géostratégie, géopolitique ? Certains disent : « Ne devrions-nous pas nous tourner vers l'Asie ? »

Doit-on être le cinquante et unième État de l'Union ? Les délais dans lesquels nous pouvons affirmer notre position en Europe et la cacophonie actuelle par rapport à une série de dispositifs, nous montrent que nous ne sommes pas vraiment prêts et qu'il y a peut-être là une situation d'urgence.

Le dernier point – si l'on dit que l'argent est le nerf de la guerre – au niveau de la BCE vise à savoir s'il y a véritablement un enjeu à ne pas adopter une position similaire à ce que fait la Banque des États-Unis pour nous permettre d'avoir une véritable politique industrielle. Je crois entendre que l'on serait en attente d'obtenir 310 milliards qui nous permettraient de relancer une nouvelle politique d'investissement européen. Que devient ce plan, si l'on rentre dans un traité transatlantique ? Est-ce à dire que tous les marchés deviendraient, par ce dispositif, américains ? Serait-ce cela, finalement, l'objectif final de ce dispositif ?

**M. le Président.** - On continue le tour de table.

La parole est à Mme Waroux.

**Mme Waroux** (cdH). - Monsieur le Président, j'ai déjà eu le plaisir de découvrir l'analyse de M. Defraigne à travers des documents qui m'avaient été remis, notamment par le Recteur honoraire de l'ICHEC. Il est vrai que l'on a là de véritables révélations parce qu'en tant que mandataires, on reçoit énormément d'alertes, souvent jugées excessives. On a tendance à les mettre de côté.

Par contre, il est vrai que l'analyse de M. Defraigne m'avait particulièrement interpellée. À côté de cela, on découvre des analyses – ce ne sont même pas des analyses, mais des avis très simplistes si l'on va sur le site AWEx ou Union wallonne des entreprises – qui disent tout simplement « plein soutien », « bon accord », « opportunité d'affaires ». Il y a comme cela beaucoup de choses qui circulent.

Ma question revenait un peu à ce que demandait M. Hazée, à avoir par rapport à ce que l'on a intérêt à faire puisqu'il y a beaucoup d'initiatives citoyennes et qu'il y a des motions qui circulent dans nos communes. On a pris diverses positions. Certaines motions disent non et certaines motions mettent tellement de conditions que l'on va partir dans un blocage. En tout cas, on le souhaite.

Je souhaiterais connaître votre réaction à l'approche possible aussi du citoyen. Il y aura une approche ici.

C'est important, mais je ne sais pas ce que vous pensez de ce problème d'éloignement de l'Europe par rapport aux citoyens. C'est ici une circonstance tout à fait exceptionnelle avec des enjeux. Si, en tout cas, on suit vos analyses, on va vers une véritable catastrophe.

**M. le Président.** - Il n'y a plus d'autre intervention ?

La parole est à Mme Ryckmans.

**Mme Ryckmans** (Ecolo). - Monsieur le Président, je voudrais, moi aussi, remercier les trois orateurs qui nous dévoilent aussi chaque fois des choses nouvelles. Je voudrais peut-être poser quelques questions d'éclaircissement ou peut-être leur demander quelles seraient les options selon eux.

Je voudrais avoir des explications sur les impacts fiscaux. On a un peu abordé cette question-là. Pouvez-vous nous en dire plus ? Quelles sont les règles de régulation ? Quels sont d'abord les impacts au niveau fiscal ? Comment, éventuellement, pouvons-nous nous protéger ?

Ma deuxième question porte sur l'articulation entre les investissements et les services. Vous avez abordé la question de ce fameux projet d'accord sur la libéralisation des services. Est-ce que nous ne sommes pas dans une configuration où l'on a de plus en plus de liens à cause de la libéralisation d'un certain nombre de secteurs déjà en cours où l'on a de plus en plus de liens entre les investisseurs et les services ? Je pense aux assurances, aux fonds de pension.

Quelles sont les conséquences directes d'un éventuel accord par rapport à tous ces services ?

Une troisième question peut-être : quelle est, selon vous, la position des différents grands États, en particulier l'Allemagne ? Comment leur position pourrait-elle faire changer cela ? Quels seraient les éléments qui pourraient éventuellement faire changer leur position ? Quelles conséquences cela pourrait-il avoir dans la position de l'Union européenne dans cette négociation ?

Voici une question plus technique dans la clause des règlements des différends. Seuls les investisseurs étrangers peuvent aller aux tribunaux d'arbitrage. Je me demandais si cela voudrait dire que les investisseurs belges auraient ce droit au niveau américain ou s'ils en seraient complètement exclus.

**M. le Président.** - Je vais me permettre de clôturer la liste des intervenants – mais rassurez-vous je ne vais pas être très long – par quelques questions. Du reste, certaines d'entre-elles, je les avais déjà soumises à M. Demarty.

Par rapport au lancement de la négociation, y a-t-il eu évolution dans le chef des différents partenaires ? Nous avons aujourd'hui une nouvelle commission. Il y a

une ambition nouvelle de M. Juncker. Est-elle sincère ou non par rapport à une meilleure harmonisation fiscale, peut-être même sociale ?

Du côté des États-Unis, les républicains s'avèrent aujourd'hui prépondérants dans les assemblées. Y a-t-il un risque de voir, sous l'égide de l'influence républicaine, les États-Unis se tourner davantage vers un traité transpacifique ? Cela a fait dire à M. Demarty : « Attention le train va arriver en gare. Soit vous restez sur le quai et tant pis pour vous, soit vous montez dedans ». Je caricature à peine, mais c'était ma première question.

Le deuxième élément, qui me heurte comme démocrate, c'est le fait de renvoyer systématiquement à l'arbitrage, dont on connaît évidemment la difficulté d'accès pour des entreprises plus modestes. Je dirais que notre tissu économique par rapport à celui des États-Unis est très différent, d'autant plus que la règle, je dirais, devient la dérogation et que la dérogation serait ce qui était la règle aujourd'hui.

M. Demarty nous a dit : « Ne vous inquiétez pas... » – vous vous rappelez Mme Ryckmans ? – « ... dans tous les traités, on a toujours fait comme cela ». Ouvrez les yeux s'il vous plaît, un peu de connaissance et de compétences.

Je force aussi un peu le trait dans son propos donc il n'y a pas de difficultés. Je m'étais permis de lui opposer l'exemple d'une entreprise scandinave qui réclame aujourd'hui 5 milliards d'euros à l'Allemagne. Il a dit : « L'Allemagne a toujours le droit d'arrêter le nucléaire ». Oui, mais n'empêche que l'on ne peut omettre les conséquences.

C'était le deuxième élément.

J'ai quantité de questions, mais le temps presse et je me limiterai encore à deux questions.

La première : peut-on encore emporter la partie ?

J'ai le sentiment – et je vais de nouveau être caricatural et brutal – que ça risque d'être une négociation Merkel – Obama parce qu'aujourd'hui, on voit bien ce qui se passe avec la réélection d'Angela Merkel. On voit les reportages qui présentent une Allemagne qui savoure sa victoire et on a le sentiment d'avoir, pardonnez mes origines agricoles, un tracteur et 27 remorques. Or, c'est tout de même le tracteur qui donne le ton aux 27 remorques.

On ne sent pas une véritable – comment vais-je dire – je ne parle même pas de rébellion. Chaque fois que nous allons à des assemblées – je pense à la CALRE, c'est-à-dire la Conférence des régions en capacité législative – il y a toujours un allemand pour vous rappeler : « Mais enfin, vous les Belges, on comprend évidemment, vous êtes laxistes sur le plan économique,

mais nous, comme on a été sérieux, rigoureux, voilà pourquoi on gagne. C'est vous qui n'avez rien compris ».

Nous étions à la réunion réunissant le Parlement européen, la Commission et les parlements nationaux dans le cadre de l'article du Traité européen consacré à la convergence financière – l'article 13, de mémoire, à Rome. On s'est fait donner la leçon par les Allemands et tout le monde s'est aplati.

Il y a même eu un Britannique pour ajouter que, de toute façon, il n'y a pas de problème de financement, il suffit d'aller à la City, l'argent y est disponible.

On a donc l'air d'être des médiévaux par rapport à l'Allemagne. Nous n'avons-nous pas un cheval de Troie dans la maison ? Mes propos sont peut-être un peu hors diplomatiques, Monsieur le Secrétaire les modifiera, mais on a parfois le sentiment que l'on est mal engagés, de ce fait là.

Je reprends la question de M. Hazée, mais je vais peut-être, s'il m'y autorise la détailler.

Au fond, on a trois hypothèses possibles.

Ou bien, on dit que l'on abandonne, que tout cela ne sert à rien, que l'on se fait gruger et que l'on abandonne. C'est une thèse qui se défend. L'autre thèse, c'est celle de M. Demarty, à savoir : « Continuons, parce que nous sommes de remarquables négociateurs, nous sommes de bons diplomates, faites-nous confiance, on a tout de même un modèle européen que l'on va faire triompher. On va faire un chapitre pour les PME, on va exclure en matière agricole, l'OGM, et cetera. Vous allez voir la voie est difficile, mais comptez sur notre habilité ». Donc là, c'est continuons.

Plus récemment, on voit une autre thèse qui est celle de suspendre et de redéfinir un mandat, c'est-à-dire un nouveau code de la route. Il y a des priorités de droite – c'est le cas de le dire ici – ou bien on doit s'arrêter au rouge – ce n'est peut-être pas tout à fait le cas. Comment, à travers cette suspension, pourrions-nous, le cas échéant, formaliser un certain nombre de préventions ? C'est pour cela que cela me passionne, comme d'autres ici. Finalement, n'avons-nous pas, ici, un des plus beaux combats idéologiques du XXI<sup>e</sup> siècle entre une puissance, qui est tout de même vacillante, mais bien organisée, avec une puissance vacillante, mais qui n'est pas bien organisée ? N'avons-nous pas, là, un basculement du monde entre l'Occident et l'Asie ? N'avons-nous pas la réaffirmation d'un combat caricaturé, droite contre gauche ; ce qui voudrait dire que toutes celles et tous ceux qui émettent un certain nombre de protestations – dont je fais partie par rapport à cela – se retrouveraient à gauche, alors que nous essayons de recentrer le débat. C'est pour la petite touche humoristique.

C'est à vous, Messieurs, de vous partager le travail. Je propose que l'on recommence, dans l'ordre des

orateurs. Comme cela, nous aurons M. Defraigne, puis viendra M. Poncelet qui doit nous quitter, et après M. Lebeau.

La parole est à M. Defraigne.

**M. Defraigne**, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris. - Monsieur le Président, je partirai de votre dernière remarque.

À mon sens, ce n'est pas un débat gauche-droite. C'est justement la possibilité ou non d'organiser, à l'intérieur de l'Europe, un débat gauche-droite ; ce qui est tout à fait différent. C'est le lien avec le modèle de société, avec la défense. Si l'Europe veut exister dans le monde nouveau qui se construit après le basculement dont a parlé le Président, il lui faut combiner un modèle qui est le ciment de sa cohésion et la défense qui est la garantie de son autonomie, y compris vis-à-vis de son meilleur allié qu'est l'Amérique. Si elle ne se met pas en ordre de marche sur ces deux plans, elle sera toujours prise en otage, portera les bagages, sera évincée ou, en tous les cas, traitée comme quantité négligeable.

Je reviens, parce que la question est centrale, au rôle de l'Allemagne. L'Allemagne engrange les bénéfices d'une politique menée après la réunification, qui a été un traumatisme. Un traumatisme très positif, comme une naissance. C'est un traumatisme, mais il faut s'en remettre et l'Allemagne est sortie de cette renaissance extraordinairement affaiblie. Elle a consenti – et M. Schröder en a été l'artisan – des réformes assez radicales qui ont abouti à quoi ? À une Allemagne – on ne le dit pas assez – à la fois performante et duale, les deux, qui s'est construite sur une vieille spécialisation industrielle très cohérente par rapport à la division internationale du travail. Cet avantage acquis était déjà là. L'Allemagne le gère avec prudence, parcimonie et avec ce ton condescendant que l'on a vis-à-vis des autres qui ont eu moins de chance, moins de courage, moins de tout ce que l'on veut.

En même temps, l'Allemagne commet une erreur historique redoutable. Je le dis d'autant plus que, hier soir, j'ai été écouter, à la représentation de Hesse, Joschka Fischer qui reste un bel esprit – ancien patron des verts allemands, ancien vice-chancelier et ministre des Affaires étrangères – dont le ton sur l'Europe est plus alarmiste que le mien. Au fond, il était très sévère sur la défaillance de l'Allemagne dans sa vision du monde en disant : « Quelque part, l'Allemagne compte toujours sur la cavalerie américaine. » L'Allemagne, à mon sens, mène un double jeu : elle exploite à fond sa position de nation créancière au sein de l'Union européenne, elle la domine, mais en même temps, sa sécurité est assurée à l'extérieur par les États-Unis. Il faut briser cette ambivalence, cette ambiguïté, presque cette schizophrénie de l'Allemagne, qui devient à mon sens la schizophrénie de l'Europe.

C'est seulement si vous dites à l'Allemagne : « Je vous demande, d'un côté, d'accepter un budget central – parce que c'est cela qui nous manque, on a la monnaie centrale, on n'a pas le budget central. Il nous en faut un qui permette une mutualisation de la dette, et donc un traitement de la dette, qui reste le point de blocage de la reprise en Europe et, en contrepartie, l'Europe assure votre sécurité. En effet, Joschka Fischer hier était très clair là-dessus, il disait : « Mais qu'est-ce qui garantit à l'Allemagne que l'Amérique sera toujours là ? » Les problèmes que nous rencontrons dans notre voisinage, que ce soit sur la frontière russe, au Proche-Orient ou en Afrique sont des problèmes européens. L'Amérique est aux prises avec les enjeux de l'Asie. Nous avons à nous organiser et, à ce moment-là, nous créons un changement radical de la perspective. C'est le vrai combat pour l'Europe, c'est-à-dire faire de l'Europe une puissance à part entière, une puissance qui compense son déclin relatif – c'est dans la norme démographique et économique, c'est logique – par l'unité et la volonté de promouvoir un projet pour soi et pour le monde.

C'est le vrai débat que TTIP nous empêche d'ouvrir, qu'il nous évite. Au fond, de ce point de vue, TTIP est véritablement un révélateur. Vous avez eu la gentillesse, Madame Defrang-Firket, de mentionner cette dérive de la trajectoire européenne dont j'ai parlé. C'est vraiment là l'essentiel : TTIP nous met sur une voie de garage. C'est cela, le vrai problème. Il faut donc, à mon sens, dire non à TTIP pour ces motifs-là. Je suis moyennement excité par tout le débat, néanmoins justifié, sur la transparence, le bœuf aux hormones, les OGM et toutes ces choses qui remplissent nos gazettes et qui se prêtent à une manipulation assez facile. Moi, Commissaire au commerce, je règle cette question très facilement. D'ailleurs, le représentant de la Commission, ici, a déjà laissé entendre que tout cela pouvait s'arranger. Ce n'est pas le fond de la question. Le fond de la question, ce sont ces quatre clashes dont j'ai parlé, c'est sur cela que doit porter le débat.

Il me semble que, sur la manière de faire, c'est la voie parlementaire. Je reste très méfiant de la démocratie directe qui a un caractère nécessairement populiste ; on peut la voir participative et je n'ai rien contre, mais il faut tout de même s'en remettre à la logique de la démocratie représentative. La force d'un parlement qui réfléchit, qui parle et qui voit les choses dans une perspective nouvelle permet que l'on ne se fasse plus faire la leçon par l'Allemagne, parce qu'on la déborde par le côté où elle ne s'attend pas et on la met en difficulté sur son propre discours. C'est cela qu'un Parlement peut faire. Il n'y a aucune ONG, aucune organisation, aucun club, qui peut atteindre à la force de pénétration d'un Parlement, surtout si ce Parlement arrive à faire une synthèse. C'est cela qui impressionnera les citoyens.

Si l'on en fait une question classique gauche-droite, opposition-majorité, là, bien sûr, cela fera plaisir aux quelques troupes locales qui nous suivent ici ou là, mais

il faut forcer le débat européen au bon niveau. Le Comité des régions est-il la bonne enceinte ? La bonne enceinte, c'est le Parlement européen. Il faut donc qu'il se réveille. Quel est le drame du Parlement européen ? Il est, pour le moment, dans une position un peu figée : le PPE, en gros, est pour, les Verts sont contre avec la Gauche unitaire, les Libéraux sont plutôt pour, avec chaque fois des individualités intéressantes qui ne sont pas dans la mouvance, heureusement. Le groupe socialiste est le groupe décisif qui dira « oui » ou « non ». C'est lui qui fera la différence.

L'ennui, c'est que le PPE et le Groupe socialiste se retrouvent à Berlin dans une grande coalition. C'est donc bien en Allemagne, que la bataille doit se livrer. C'est là que nous devons libérer le Parlement européen de la tutelle du Conseil européen. Dans la phase de ratification, qui est le moment décisif, le Parlement européen a beau être en première ligne, il a une tendance redoutable à voter comme le Conseil européen, à cause des filiations nationales, pas idéologiques.

Si le Parlement européen, stimulé par des enceintes politiques régionales où il y a des alliances possibles, se sent investi de quelque chose de plus ambitieux que de dire oui à un traité commercial de plus, mais saisit la portée du débat, je crois que cela changera tout.

C'est un travail long. Le Parlement européen envisage une phase de réévaluation et de redéfinition du mandat TTIP. Il ne faut pas se presser de le faire. Il faut d'abord commencer par voir que TTIP s'enlise. C'est très bon. Les faits nous montrent que tout ce dont on parle est terriblement difficile à faire et ne sera peut-être pas réalisé. À ce moment-là, il faut venir avec les éléments d'idée et de langage. Je terminerai là-dessus, Monsieur le Président, sans avoir répondu encore dans le détail, mais je n'ai pas le talent d'un ministre. Vous m'avez dit que vous me laissiez la place du ministre. Les ministres savent répondre à tout et à tout le monde dans les délais. Je n'ai pas ce talent. C'est pourquoi je ne suis pas ministre.

**M. le Président.** - À l'inverse, vous n'avez pas besoin de titre.

**M. Defraigne,** Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris. - Je crois qu'à la limite de ce débat sur TTIP, il peut naître un nouveau débat fascinant, passionnant, mobilisateur et ambitieux sur l'Europe. Ce serait le meilleur sous-produit de TTIP : c'est finalement de nous avoir révélés à nous-mêmes en tant qu'Européens. On a fait le coup – et on l'a répété – avec l'accord multilatéral sur l'investissement, on a fait le coup avec ACTA et pourquoi ne pas le faire ici ? Mais il faut le faire dans cet esprit de déboucher sur une perspective nouvelle et constructive pour l'Europe.

**M. le Président.** - Je me tourne vers M. Poncelet. Il nous reste un quart d'heure.

**M. Poncelet**, Conseiller à la FGTB - Personnellement, il me restera un peu moins, a priori.

**M. le Président**. - Mais la passion vous anime, à mon avis.

**M. Poncelet**, Conseiller à la FGTB. - C'est un peu cela l'avantage pour la qualité de ce débat et le problème pour le respect de mon calendrier. Je voudrais repartir de l'Europe des valeurs, parce que c'est vrai que, quelle que soit la nature juridique ou politique d'un accord, il y a toujours des valeurs derrière. D'ailleurs, quand je fais des exposés sur les marchés, je rappelle que les marchés, ce n'est pas une bête histoire de rencontre d'offres et de demandes, mais depuis qu'ils existent, depuis des milliers d'années, c'est toujours une histoire de valeur, de loi, d'institution. Vous ne trouverez pas un marché au monde qui fonctionne sans valeur, sans loi ou coutume et sans institution pour le faire fonctionner.

L'Europe des valeurs, je voulais repartir d'un article 68 du traité de la CECA, premier traité fondateur de l'Union européenne. Cela disait ceci, en parlant de la Commission européenne qui était, à l'époque, nommée la haute autorité. L'article 68 disait : « Lorsque la haute autorité reconnaît qu'une baisse des salaires entraîne une baisse du niveau de vie de la main d'œuvre et est employée comme moyen d'ajustement économique permanent des entreprises ou de concurrence envers les entreprises et entre les entreprises, elle adresse à l'entreprise ou au gouvernement intéressé, après avis du comité consultatif, une recommandation en vue d'assurer, à la charge des entreprises, des avantages à la main-d'œuvre compensant cette baisse. » Que cela veut-il dire quoi en langage simple ? Lorsque l'on a adopté le traité de la CECA – qui était limité à certains secteurs – on disait explicitement, entre les six pays fondateurs de la CECA, que toute tentative de dumping social serait interdite et que le but de la Commission européenne de l'époque sera de veiller à ce qu'il n'y ait pas de dumping salarial d'un État à l'autre.

La logique dans laquelle on est enclenché aujourd'hui et, je le rappelle, depuis les années 1980, c'est exactement le principe inverse. C'est-à-dire de permettre au dumping, qu'il soit social ou fiscal, d'exister et d'être le principal processus économique à travers le choix d'investissements de localisation des entreprises, mais par effet rebond, d'être également une sacrée pression sur le monde politique lorsqu'il doit légiférer.

Ce n'est pas pour rien – et la question était posée sur la fiscalité – que, dans tous les gouvernements membres de l'Union européenne, depuis 15 ou 20 ans, on ne cesse d'inventer de nouvelles dispositions législatives pour attirer les investisseurs en diminuant les rentrées fiscales que les grosses institutions privées et que les grands investisseurs individuels paient, au fil du temps.

Cela a un effet concret sur les finances publiques et tout le débat sur l'austérité et sur les politiques industrielles. Si j'en reste là, vous allez me dire que je reste dans un débat libre-échange versus shopping législatif et je reste dans un débat gauche-droite. En fait, je suis d'accord avec M. Defraigne, cela transcende de loin le débat gauche-droite, parce que l'enjeu principal porte vraiment sur : quelle est la nature et le pouvoir du monde politique à réguler ?

Pour déboucher sur une problématique dont on a pas beaucoup parlé, mais qui me semble importante, je vais venir sur l'histoire des PME, parce que cela me semble important.

Les PME vont-elles être gagnantes ou pas avec un tel accord ? J'ai envie de vous dire que l'on peut répondre avec le traitement des PME, dans ce type d'accord, c'est un peu comme avec les clauses sociales, fiscales ou environnementales. On les trouve dans les préambules, on pensera au social, on pensera au fiscal, on pensera aux PME, mais jamais dans les normes contraignantes finales.

Je vais revenir à cette histoire de marché unique européen et à cette logique du TTIP.

Le but du TTIP est de favoriser les investisseurs étrangers. Vous avez déjà un premier élément de réponse par rapport aux PME locales ; grosso modo, sur le territoire européen, elles auront moins de droits que des investisseurs étrangers. Je vais rappeler aussi que la création du marché unique européen a entraîné des fusions et acquisitions d'entreprises ; ce qui est normal quand on passe d'un marché de 10 millions d'habitants à un marché de 510 millions d'habitants, pour autant que les normes juridiques le permettent. Mais elles l'ont permis dans le cadre du marché unique européen et elles le permettront avec un marché transatlantique. On assiste à des fusions et acquisitions d'entreprises. Autrement dit, on assiste à des politiques de plus en plus inégalitaires au sein du monde commercial, au sein du monde industriel.

Je vais prendre un exemple tout bête que j'ai constaté au cours de mon existence. Quand j'étais jeune, tous les libraires et les coiffeurs étaient des indépendants. Aujourd'hui, quand je me promène en rue, je vois beaucoup de coiffeurs et de libraires qui sont franchisés.

Pour vous raconter une histoire qui m'est arrivée ici à Namur, il y a un an et demi, je suis allé développer une photo chez un petit commerçant qui faisait des agrandissements photo et, avant que n'arrive mon tour, la commerçante parle pendant un bon quart d'heure avec le client qui me précédait. Je comprends qu'ils se sont déjà beaucoup vus, que c'est un accoutumé et je comprends aussi qu'elle ferme boutique. Je n'étais pas pressé, donc je patiente. Quand vient mon tour, je passe à la fois ma commande et je demande à la dame

pourquoi ferme-t-elle boutique. Elle m'explique, en fait, que si elle voulait rester à la page par rapport aux demandes des consommateurs qui ne cessent d'évoluer avec les technologies, elle devrait investir – je ne me souviens plus du chiffre exact – 500 000 euros dans sa boîte. Elle n'avait pas les sous pour le faire, évidemment. Elle devait donc faire un emprunt colossal ou elle allait mettre en gage sa maison, son magasin et des choses comme cela. Elle m'a dit qu'elle n'allait pas le faire, parce qu'elle a, dans son secteur – elle n'a pas prononcé le mot « multinationale », mais c'est de cela dont elle parlait – des concurrents très sérieux et très grands qui peuvent casser leur prix pendant six mois et qui n'auront aucun problème pour le faire, parce que leurs moyens financiers sont colossaux. Et, eux, vendre à perte pendant six mois ou jouer avec des chiffres budgétaires pour faire semblant qu'ils font encore du bénéfice alors qu'ils n'en feront pas, cela ne leur pose aucun problème. Elle n'était pas capable de tenir six mois en bradant ses prix. Par conséquent, parce qu'elle avait cette concurrence de colosses dans sa concurrence directe, elle n'allait pas prendre le risque de faire un emprunt d'un demi-million d'euros pour finalement avoir les reins brisés, parce qu'elle aurait face à elle une concurrence déloyale.

Quant à la logique de défense des PME dans l'accord, on dit que l'on va penser aux PME – la Commission européenne a même lancé une consultation auprès des PME et je ne dis pas que toutes les PME sont perdantes, il est évident que certaines pourront être gagnantes – mais grosso modo, quand la démocratie économique perd – cela vaut aussi bien pour les protections sociales des travailleurs, le financement de la sécurité sociale – cela vaut aussi pour les PME. En effet, dans ma définition de la démocratie économique, j'inclus, personnellement, les PME.

L'autre question essentielle est de savoir vers quel modèle de société on va. Là-dessus, le règlement des différents investisseurs États, ces fameux tribunaux d'arbitrage privés, répond à cette question.

L'essentiel de l'accord, c'est de revoir l'équilibre qu'il y a entre le poids des multinationales et le poids des démocraties. Après, il y a des enjeux géopolitiques entre l'Europe, les États-Unis et le reste du monde, mais le premier enjeu de ce type d'accord, c'est clairement de mesurer quel est le pouvoir d'influence d'une multinationale par rapport à celui d'un État. On aurait pu prendre d'autres exemples, mais le règlement des différents investisseurs états, c'est un processus unilatéral. Ce sont toujours les multinationales qui peuvent déposer plainte contre les États, jamais l'inverse.

Pour répondre à une question précise, certes, les investisseurs belges, a priori, pourraient déposer plainte aux États-Unis si jamais il y avait une plainte, mais il faudra voir s'il n'y aura pas de clauses très techniques dans l'accord pour dire le contraire, ce qui est possible.

Néanmoins, a priori, nous, en tant qu'investisseurs étrangers aux États-Unis, on devrait avoir l'occasion d'utiliser cette procédure RDIE contre le Gouvernement américain.

L'accord se négocie. On ne connaît pas la finalité et les clauses techniques une par une. Il faut donc voir si les États-Unis, en négociant, ne vont pas essayer, justement, d'interdire ce genre de processus.

Je voudrais dire aussi que, par rapport à cela, il est important de comprendre qu'il est très difficile de mettre une clause de souveraineté juridique des États dans une procédure RDIE, car l'objectif même de la procédure RDIE – et là, je rejoins ce que disait M. Lebeau – c'est de garantir aux entreprises un environnement juridique stable, autrement dit pas de nouvelle loi contraignante, quelles que soient les majorités politiques qui apparaissent et que, si jamais il y a une nouvelle loi qui est prise qui nuit à l'intérêt financier des entreprises, elles peuvent déposer plainte et avoir droit – suivant un droit qui n'est pas national, mais international – à des dédommagements financiers.

Je voudrais encore dire deux ou trois mots de la géostratégie pour dire que le marché transatlantique, quand je lis les lobbies des multinationales – et j'en lis beaucoup depuis que je les ai découverts – l'enjeu, pour elles, à travers ces accords, c'est évidemment d'avoir plus de droits et moins de devoirs.

Cependant, une des différences essentielles entre un accord comme le CETA – l'accord avec le Canada – et l'accord qui se négocie avec les États-Unis, c'est que, États-Unis et Europe ensemble, c'est à peu près 60 % du commerce mondial. C'est énorme ! Quand je lis ce qui s'écrit dans les lobbies des entreprises privées et des multinationales, pour elles, l'enjeu d'un marché transatlantique, c'est clairement : s'il y a des normes transatlantiques qui sont adoptées : le marché transatlantique sera un marche-pied pour approcher l'objectif final qui est un marché mondial.

Autrement dit, l'objectif – et là je vous parle vraiment de ce que je lis dans les lobbies d'affaires – n'est pas de s'arrêter demain à un marché transatlantique, c'est d'aller vers une sorte de gouvernance mondiale où, peu importe où l'on est implanté dans le monde, il n'y a plus aucune barrière non tarifaire au commerce, autrement dit, plus aucune possibilité pour des démocraties locales de commencer à contraindre les entreprises à avoir des logiques de production différentes d'un environnement législatif à l'autre.

Si cela se passe ainsi, ce n'est pas par hasard – et là, je reviens sur la thématique Obama-Merkel ou sur la place laissée à l'Afrique. Je voudrais dire que l'essentiel de cet accord est, en fait, en grande partie négocié dans une institution très peu connue, qui s'appelle le

*transatlantic policy network*, le réseau de gouvernance transatlantique.

Je pourrais honnêtement vous faire la chronologie des propositions du réseau de gouvernance transatlantique et la chronologie des décisions politiques. C'est assez hallucinant de voir à quel point cela colle bien. Qu'est-ce, le TPN, le réseau de gouvernance transatlantique ? C'est un puissant lobby qui recueille toute une série de grosses multinationales, dont certaines que j'ai citées tout à l'heure, et des élus politiques. Sous la précédente législature, au Parlement européen, il faut savoir qu'à peu près 8 % des élus politiques étaient membres de ce lobby d'affaires, qui met ensemble et côte à côte le monde politique et le monde des multinationales. Toujours sous la précédente législature européenne, le monsieur qui dirigeait la Commission du Commerce international au Parlement européen s'appelait Vital Moreira. C'était un socialiste portugais. À la fois pour avoir observé ses votes et pour avoir vu quels sont ses systèmes d'allégerance, j'aime autant vous dire qu'il était plus proche, dans ses prises de position publiques et politiques, du monde des multinationales que de celui de ses électeurs.

La procédure d'adoption, on nous a demandé ce que nous en pensions et comment cela allait évoluer.

*(Réaction de M. le Président Antoine)*

Je vais juste répondre sur les procédures d'adoption. Deux choses : d'une part, est-on en situation où la transparence a augmenté ? J'ai envie de dire que la nouvelle Commission a fait une chose importante : elle a rendu le mandat de négociation public. Pour le reste, si vous voyez ce que sort comme document la Commission européenne et ce qu'il y a comme contenu dans les négociations, c'est dérisoire. Quand la Commission européenne communique, à chaque sortie de négociations, vous avez droit à maximum cinq, six ou dix feuilles qui sont des logiques de généralité. Il n'y a que des généralités. Il n'y a aucun détail dans le fonctionnement. Quand vous prenez un accord comme le CETA, vous avez 1 500 pages et vous vous rendez compte que c'est extrêmement technique, extrêmement fouillé, extrêmement pointu, du point de vue juridique. Autrement dit, on n'a pas d'informations véritables et quand je dis « on », cela me concerne aussi bien, mais cela concerne également les parlementaires européens qui ont du mal à avoir accès à ces documents.

Le processus d'adoption est le suivant, cela passe d'abord au niveau européen et au niveau gouvernemental, chaque gouvernement est amené à se prononcer pour dire s'il est d'accord ou pas, l'étape suivante est de passer au Parlement européen. C'est ce qui va se passer avec le CETA. C'est ainsi que l'on commence avec les Gouvernements membres de l'Union européenne, et puis le Parlement européen.

Savoir si les parlements nationaux et régionaux seront consultés, cela va dépendre d'une décision de la Cour de Justice européenne qui va dire, soit que cet accord est mixte et cela regarde aussi les compétences nationales, et en Belgique les différentes entités auront leur mot à dire, mais si ce n'est pas le cas, on s'arrête au Parlement européen.

Ce que je voudrais dire, c'est qu'il y a une clause un peu particulière dans les traités européens qui fait que, lorsqu'un accord de libre-échange a passé le cap des gouvernements européens et du Parlement européen, un mois plus tard, il entre en vigueur, tant qu'il n'est pas récusé par un des gouvernements membres. C'est donc important à savoir.

**M. le Président.** - Je dois donner un peu de temps à M. Lebeau.

**M. Poncelet**, Conseiller à la FGTB. - Je sais.

Je vais juste terminer là-dessus. Au niveau de la stratégie, vous l'aurez compris, mon syndicat et moi-même faisons partie des gens qui disent qu'il faut stopper ce genre d'accord, parce que finalement, ce qu'il compte de négocier, aujourd'hui, c'est peut-être une harmonisation des normes fiscales, sociales, environnementales et, éventuellement, de faire des accords commerciaux entre des pays qui sont d'accord d'aller dans cette direction-là.

La stratégie c'est peut-être – et cela a commencé à faire des débats au niveau communal – aussi à vous, dans vos différents partis politiques, d'initier des débats sur ce sujet-là, qui est fondamental, en invitant aussi bien des « pour » que des « contre », donc en invitant aussi bien les invités que vous aviez la fois passée, que les invités que vous avez aujourd'hui.

Du point de vue de la plateforme dont je m'occupe – parce que je m'occupe d'une plateforme – notre priorité sera de s'opposer à l'accord avec le Canada, parce que c'est le marche-pied pour accepter ou pas le marché transatlantique. A-t-on une chance de faire échouer ou pas cet accord ? Je vais vous donner deux chiffres. Au début de l'année 2014, la plateforme *No Transat*, que je coordonne, avait à peu près 3 000 à 4 000 signataires et, à l'heure où je vous parle, on est à 53 000 signataires. Cela veut dire que, en trois ans d'existence, entre 2011 et 2014, on avait réussi à faire réunir autour de notre projet d'opposition à ce projet 3 à 4 000 personnes. En moins d'un an, on en a réuni 50 000 personnes.

**M. le Président.** - Je vous remercie.

Je suis un peu désolé vis-à-vis de notre dernier orateur. J'ai trois ou quatre minutes à lui proposer, car après nous sommes requis, malheureusement, par d'autres tâches.

**M. Lebeau**, spécialiste des questions européennes à la CNE. - Je vais intervenir sur deux choses.

Premièrement, sur la question du clivage gauche-droite, je partage aussi l'idée que ce débat n'est pas un débat, fondamentalement, gauche-droite. Je voudrais faire référence à un économiste qui, pour moi, reste de référence : Keynes. Dans les années 1930, Keynes a écrit un essai. Je ne me rappelle plus du titre de l'essai, mais il explique pourquoi il n'est plus pour le libre-échange. Il dit : « J'ai été formé à Cambridge, sur la question du libre-échange. On m'a formé en me disant que c'était vraiment les tables de la loi et, en fait, mon expérience d'économiste m'amène à remettre en question le libre-échange. » Je rappelle simplement que Keynes était un libéral. Mais on était avec un libéral qui n'était pas doctrinaire. Keynes a joué un rôle également politique dans les politiques de l'après-guerre, justement, en pensant à un libre-échange qui soit équilibré avec la souveraineté des États.

Je voudrais aussi faire un petit rappel historique par rapport aux accords de libre-échange qui étaient négociés dans les décennies d'après-guerre. Ils ont été négociés dans le cadre d'une organisation qui s'appelait le GATT. Le GATT était quelque chose d'extrêmement différent de ce à quoi nous sommes confrontés actuellement.

Par exemple, dans le cadre du GATT, les États – il y avait une discussion avec les États – reprochaient à d'autres États d'adopter des barrières commerciales.

Lorsqu'il y avait un litige entre les États, le litige était donc soumis à une sorte de panel d'arbitres qui évoque un peu les panels que l'on a, aujourd'hui, dans les accords de libre-échange.

La grande différence entre le GATT et ce que nous avons aujourd'hui dans le cadre du TTIP, c'est que, si un État était condamné devant un panel, il n'avait pas d'obligation de se soumettre à celui-ci. Il fallait un consensus des États pour que tout le monde s'accorde sur la décision finale, alors qu'à l'OMC, c'est l'inverse qui a été fait, il fallait un consensus des États pour repousser la condamnation d'un autre État.

Je signale donc simplement que le libre-échange n'est pas une question de tout ou rien. Il y a eu un contexte politique dans l'après-guerre où l'on a compris qu'un libre-échange qui serait doctrinaire aboutirait à une destruction sur le plan économique et social.

Je vais terminer très rapidement sur la question de l'Allemagne, simplement pour dire que l'Allemagne base son économie sur un modèle tiré des exportations. Elle se présente donc, en général, comme le bon élève en Europe, parce qu'elle prétend que son modèle de croissance par les exportations est un modèle à succès. Simplement, sur le plan économique, ce modèle est totalement incohérent. Je veux dire, si vous prenez l'Europe, elle a grosso modo un équilibre commercial par rapport à ces partenaires extraeuropéens. Si tous les pays d'Europe se mettent...

*(Rumeurs)*

Un surplus, oui, mais qui est léger.

Je veux dire que, si toute l'Europe se mettait à aller vers le modèle allemand, on aurait un vrai problème. Le modèle d'exportation est nécessairement un problème qui crée des perdants et des gagnants. Justement, Keynes, dans l'après-guerre, c'était le fond de ses recommandations. Il mettait en évidence qu'un modèle basé sur les exportations était nécessairement un modèle déflationniste qui allait créer des perdants et des gagnants, qui allait impacter négativement la croissance économique et créer des déséquilibres politiques.

Je trouve que le contexte actuel est propice à avoir des débats fondamentaux sur l'avenir de l'Europe, mais il est aussi propice à redécouvrir des grands auteurs, à redécouvrir des pensées qui ont été ignorées au cours des 30 dernières années et qui sont probablement beaucoup plus cohérentes que les théories économiques sur lesquelles on a vécu dans ces 30 dernières années.

Un libéral n'est pas un libéral doctrinaire.

**M. le Président.** - On a conscience – et c'est M. Defraigne qui me le glissait dans l'oreille – que l'on n'a pas pu répondre à toutes les questions.

Ce que je vous propose, pour qu'il n'y ait aucune frustration – si les trois orateurs l'acceptent, il y en a déjà un qui est parti, mais on le lui dira – c'est que vous puissiez nous apporter des compléments de réponse aux questions qui sont restées sans réponse, par courriel. Le Parlement les reprendra dans les rapports et les diffusera, de telle manière qu'il n'y ait aucune frustration, mais le temps était un peu court ce matin.

La parole est à M. Hazée.

**M. Hazée** (Ecolo). - À l'instar de la position des agriculteurs dont vous avez parlé tout à l'heure, peut-on prévoir que ces contributions soient diffusées également aux groupes qui ne sont pas représentés par un membre au sein du comité d'avis, parce que nous sommes intéressés à les lire ?

**M. le Président.** - Il n'y a pas de souci. Comme vous participez à nos travaux, on vous les communiquera.

Mille fois merci à nos orateurs. C'était vraiment passionnant.

Lors de la prochaine réunion, nous verrons la suite de nos travaux et la stratégie que nous devons adopter. Là, aujourd'hui, ce n'est plus possible.

*Confiance au président et au rapporteur*

**M. le Président.** - La confiance est accordée, à l'unanimité des membres, au président et aux rapporteuses, pour l'élaboration du rapport.

La séance est levée.

*- La séance est levée à 13 heures 7 minutes.*

## LISTE DES INTERVENANTS

M. André Antoine, Président

M. Pierre Defraigne, Directeur de la Fondation Madariaga-Collège d'Europe et professeur au Collège d'Europe et à Sciences-Po Paris

Mme Virginie Defrang-Firket, MR

M. Stéphane Hazée, Ecolo

M. Étienne Lebeau, spécialiste des questions européennes de la CNE

M. Bruno Poncelet, Conseiller à la FGTB

Mme Hélène Ryckmans, Ecolo

Mme Véronique Waroux, cdH

Mme Olga Zrihen, PS

## ABRÉVIATIONS COURANTES

ALENA	l'accord de libre-échange nord-américain
APEC	Coopération économique pour l'Asie-Pacifique
AWEx	Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers
CALRE	Conférence des régions d'Europe à pouvoirs législatifs
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEPR	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CES	Confédération européenne des syndicats
CETA	<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i> - accord économique et commercial global
CGSLB	Centrale Générale des Syndicats Libéraux de Belgique
CNE	Centrale nationale des Employés
CSC	Confédération des Syndicats Chrétiens de Belgique
FGTB	Fédération Générale du Travail de Belgique
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GPS	<i>Global Positioning System</i>
ICHEC	Institut catholique des hautes études commerciales
ISDS	<i>Investor-state dispute settlement</i>
LVMH	leader mondial des produits de haute qualité
MEDEF	Mouvement des entreprises de France
OGM	organisme génétiquement modifié
OIRA	<i>Office of Information and Regulatory Affairs</i>
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	organisation non gouvernementale
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
P.M.E.	petite et moyenne entreprise
PDA	<i>Personal Digital Assistant</i>
PIB	produit intérieur brut
PPE	Parti Populaire Européen
RDIE	Règlement des Différends entre Investisseurs et États
TABD	<i>Trans-Atlantic Business Dialogue</i>
TiSA	<i>Trade in Services Agreement</i> - accord visant à libéraliser le commerce des services
TTIP	Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement