



Positionnement de la FGTB sur le TTIP

Geplaatst op dinsdag 08 juli 2014 |

SHARE

Dans une note du 4 juin 2014 la FGTB à défini sa position sur le Partenariat transatlantique sur le commerce et les investissements, mieux connu sous le sigle TTIP en Anglais.

1. Introduction

Un accord de libre-échange entre les Etats-Unis (USA) et l'Union européenne (UE) est officiellement négocié depuis l'été 2013 dans le but de constituer un marché commun entre les deux rives de l'océan atlantique. Dans le jargon, cet accord s'intitule Partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement ou encore TAFTA ou bien TTIP.

Objectifs affichés:

- améliorer la compétitivité du vieux et du nouveau continents,
- relancer l'économie,
- créer des emplois,
- placer le Nord en position de force par rapport aux puissances émergeantes (Chine, Brésil, Russie, Inde) qui s'organisent aussi pour élargir leur marché sur le plan régional;
- placer les USA et l'UE en meilleure position dans les négociations multilatérales de l'OMC pour imposer leurs points de vue.

Mesures pour mettre en place ce grand marché:

- éliminer les obstacles au commerce: les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires (les normes sociales, techniques, sanitaires ou environnementales parfois perçues comme des mesures protectionnistes)
- favoriser les investissements privés

Selon la Commission, cet accord de libre-échange devrait rapporter un bénéfice de 119 milliard par an à l'UE, soit 545 € par an par ménage européen !

2. Contenu

- Champ d'application extrêmement large puisqu'il vise tant les marchandises (produits agricoles, médicaments, chimie, automobile, aéronautique...) que les services (secteur financier, énergie...).

En ce qui concerne les services, les traités UE contiennent en général une « liste positive » (= les services à libéraliser sont explicitement cités. Donc pas de libéralisation pour les autres). L'UE est ici sur le point d'accepter une « liste négative » (= tous les services sont libéralisés sauf une liste d'exceptions). Ce système est d'application dans le cadre de l'ALENA (accord de libre échange US/Canada/Mexique). Cette méthode rend plus difficile les dérogations, notamment pour protéger les Services publics. Elle serait combinée à des clauses « still and ratched » ("pas de retour en arrière" = la modification d'un engagement de libéralisation, au cas où son impact est évalué négativement, est rendu plus complexe voir impossible). Les USA veulent exclure d'avance le transport maritime et fluvial. L'UE veut exclure l'audiovisuel et le marché public de la défense.

- L'objectif est de libéraliser le commerce et faciliter l'accès réciproque au marché. Selon la Commission, l'idée est d'éliminer les obstacles inutiles au commerce et à l'investissement, y compris les obstacles non-tarifaires existants. Des garde-fous seraient néanmoins prévus en termes des normes sociales, sanitaires et environnementales.

Deux outils sont prévus à cette fin:

- o Diminution des tarifs douaniers. L'enjeu se situe plutôt au niveau des services car les droits de douane sont relativement bas pour les produits industriels.

o Faciliter les échanges via la convergence réglementaire. Les normes techniques, sanitaires et environnementales ainsi que les procédures de marchés publics et les aides d'état sont différentes des deux côtés de l'Atlantique.

L'idée est donc d'assurer une convergence entre les réglementations existantes via le principe de reconnaissance mutuelle (ce qui est valable en UE l'est également aux USA et vice-versa) ou via un processus d'harmonisation des réglementations (vers le haut ou vers le bas...) Pour les réglementations en préparation, l'idée est de mieux coordonner les travaux entre les décideurs pour s'assurer d'une meilleure convergence réglementaire.

Selon la Commission, l'enjeu est de préserver un haut niveau de protection. Cet enjeu existe des deux côtés de l'Atlantique. A titre d'exemple, la réglementation sur les substances chimiques (REACH) est plus élevée dans l'UE alors que la régulation du secteur financier (la règle Völcker) est plus développée aux USA.

Il y a peu de chance que la question des « aides d'état » soit abordée à ce stade. Par contre, les règles d'accès au marché public le seraient, ce qui pose une série de questions sur la généralisation des principes de « transparence » et du « prix le plus bas » et sur la possibilité de prévoir dans les cahiers des charges des clauses sociales pour assurer le respect de normes fondamentales de l'OIT et ainsi que des clauses environnementales.

- Protéger les investissements.

L'objectif est de protéger les investisseurs étrangers contre d'éventuelles « discriminations » par rapport aux investisseurs nationaux et contre les « abus » de l'Etat.

Ces risques de « discrimination » et d'« abus » sont définis sur base de concepts qui offrent une large marge d'interprétation (« expropriation indirecte », « unfair et inequitable treatment »).

En cas de litige, il est prévu la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends qui est confié à des tribunaux supranationaux privés, dans le jargon des "Investor State dispute settlement mechanisms" (ISDS), composés généralement d'avocats d'affaires, exit donc les juridictions ordinaires. Ce mécanisme donne la possibilité aux entreprises privées qui s'estiment lésée de porter plainte contre un Etat pour bloquer une mesure réglementaire et réclamer des dommages et intérêts.

- Une clause de développement durable horizontale est prévue mais à ce stade, il n'y a aucune garantie qu'elle fera référence aux normes de l'OIT et qu'il y aura de véritables mécanismes de sanction en cas de non-respect.

3. Procedure et timing

Timing:

- 23/05/2013: adoption par le Parlement européen d'une résolution dans laquelle il apporte son soutien aux négociations tout en mettant l'accent sur le respect de la santé publique, l'environnement, la protection des consommateurs, la sécurité et la protection des services culturels et audiovisuels. Il est également fait mention de promotion du travail décent, du développement durable et des normes fondamentales de l'OIT.

- 14/06/2013 : adoption par le Conseil du mandat de négociation de l'UE. Ce mandat est « confidentiel » afin de « ne pas dévoiler la stratégie de négociation UE ».

- Juillet 2013 : lancement officiel des négociations lors du Sommet UE/USA. Depuis lors, 5 rounds de négociations ont déjà eu lieu dont le dernier à Washington du 19/05 au 23/05/2014.

- Initialement prévu à l'automne 2014, l'aboutissement des négociations est prévu pour l'année 2015

Procédure:

- Négociations menées par la Commission et plus spécifiquement par le Commissaire au commerce Karel De Gucht. Un Groupe consultatif d'experts a été constitué auprès du « chief negotiator » de la Commission, Ignacio Garcia Bercero. Y siègent : la CES, Industry All, Business Europe, lobbys patronaux sectoriels et les organisations de consommateurs, d'environnement et de santé. Tous sont soumis à une obligation de respect de la confidentialité.

- Une fois les négociations terminées, le projet de traité doit être formellement adopté par le Parlement européen et le Conseil

4. Principales critiques

- Opacité des négociations: la Commission invoque des motifs stratégiques pour ne pas dévoiler le contenu des négociations. Il s'agit là d'un enjeu majeur de démocratie puisque se discute en coulisses la création d'un grand marché dont l'impact sur les citoyens est loin d'être négligeable que ce soit en termes sociaux, environnementaux, économiques ou de santé publique.

Heureusement suite à plusieurs fuites, différentes versions du mandat de négociation ont néanmoins circulé. La logique voudrait que la confidentialité soit officiellement levée dès lors que

les négociations sont avancées (puisque la stratégie de négociation est alors de toute façon connue). Le Conseil serait en train de discuter actuellement de la levée du secret du mandat. La transparence devrait aussi concernez les propositions de texte que les parties devraient s'échanger.

Quoi qu'il en soit, la mobilisation citoyenne et syndicale contre le marché transatlantique a fait en sorte que la Commission a ouvert une consultation publique à l'encontre d'une des mesures la plus critiquable de l'accord, à savoir le mécanisme de règlement des différends. (Voir ci-dessous).

- Libéralisme à outrance et lobby patronaux

Sans surprise le marché transatlantique est une émanation du capitalisme triomphant en consacrant les principes de libre concurrence et de dérégulation. L'argument massue avancée par la Commission est le gain de croissance économique généré par la libéralisation des échanges qui se chiffrerait à 119 milliard d'euros par an pour l'UE. Or ces estimations sont invérifiables, contestables et risquent in fine de ne profiter qu'aux multinationales. Bien entendu, cette idéologie :

- o Ne tient pas compte des effets négatifs des marchés uniques européen et américain (ALENA : Accord de libre échange US/Canada/Mexique).

- o Réintroduit par la voie bilatérale ce qui a échoué par la voie multilatérale (l'accord multilatéral sur les investissements (AMI), le cycle de Doha à l'OMC, l'accord commercial multilatéral anti contrefaçon, ...). Il risque même de réintroduire certains éléments qui ont échoué à l'échelle UE (cf. libéralisation des services).
- o Affirme les effets positifs du marché transatlantique sur la croissance et l'emploi. Avant même l'obtention de son mandat, la Commission a commandité auprès de consultants privés des «études d'impact» qui concluent dans ce sens. Par contre, l'«étude d'impact sur le développement durable», en ce compris sur le travail décent, n'est pas encore lancée alors que les négociations ont déjà commencé.
- o Confirme l'option de la Commission d'atteindre la croissance par le libre échange alors que d'autres politiques restent négligées, telles que des politiques de relance interne, politiques de lutte contre le dumping social et l'évasion fiscale, des politiques de stabilité des taux de change, etc.

Par ailleurs, ce projet de marché transatlantique est porté par de puissants lobbys patronaux tels le « Transatlantic Policy Network » regroupant hommes d'affaires et membres du Parlement européen, Business Europe, l'American Chamber of Commerce avec lesquels la Commission a eu des contacts répétés et réguliers.

- Menaces sur l'emploi, l'environnement, la sécurité sociale et les services publics

Comme déjà dit, l'argument principal avancé en faveur du marché transatlantique et la croissance économique et la création d'emploi. Or les conclusions de ces études commanditées par la Commission doivent être fortement nuancées. Ainsi selon l'Institut syndical européen (ETUI) :

- o 0,48 % de croissance est le scénario le plus optimiste et sur le long terme (après que le Traité ait sorti ses effets vers 2025).
- o Méthodologie critiquable (aussi reconnue par Joseph Stiglitz et par certains coauteurs de l'étude des consultants): hypothèses retenues trop favorables, sur base de données non comparables ou de « sondages » envoyés aux entreprises.
- o Barrières non tarifaires (= souvent réglementation protectrice) calculées comme un coût pour les entreprises sans tenir compte de leur valeur ajoutée pour la société au nom de l'intérêt général.
- o Les études ne prennent pas en compte les rationalisations (les mêmes multinationales sont présentes aux USA et dans l'UE) ni le changement dans la structure de l'emploi (des emplois seront détruits et recréés mais quid de leur qualité ?)

Par ailleurs le marché transatlantique risque d'intensifier la privatisation des services publics et de la sécurité sociale et de mettre en péril des acquis sociaux tels que l'accès universel à des services essentiels (enseignement, transports publics, soins de santé, pensions, allocations de chômage, culture, etc.).

- Mode de règlement des conflits (ISDS):

Ce mécanisme de règlement de conflits, propre aux accords de libre échange, met sur un pied d'égalité les Etats et les entreprises privées. Il permet donc à une entreprise privée d'assigner un Etat devant une juridiction privée pour contester toute mesure adoptée par cet Etat au motif qu'elle constituerait un obstacle au commerce ou à l'investissement.

L'expérience démontre que ce mode spécifique de résolution des différends est généralement favorable aux entreprises. Des cas concrets existent déjà aujourd'hui : le géant suédois du nucléaire Vattenfall a attaqué la décision de l'Allemagne de sortir du nucléaire, le géant du tabac Philip Morris a attaqué la décision de l'Australie de lutter contre la publicité pour le tabac. Ou encore l'assureur néerlandais Achmea a attaqué le gouvernement slovaque pour avoir pris des mesures en matière de santé qui ont nuit aux bénéfices de la société. Ou encore la

multinationale française de traitement des déchets Veolia qui s'en est prise au gouvernement égyptien pour avoir imposé un salaire minimum en violation des clauses du contrat...

Grace à la mobilisation citoyenne et syndicale, la Commission a lancé une consultation publique sur les ISDS, ouverte jusqu'au 06 juillet. Bien que la consultation soit orientée et laisse peu de place à la critique, la CES a rédigé une proposition de réponse qui sera soumise au comité exécutif de juin et dans laquelle elle rejette l'introduction des ISDS dans l'accord. De même l'IW a préparé un projet de réponse type.

5. Le positionnement de la CES et de l'AFL-CIO

- Pour l'AFL-CIO (syndicat US), l'accord est l'occasion de demander une plus grande convergence des USA vers le niveau de protection sociale européen considéré en moyenne comme plus élevé mais ils mettent aussi en garde contre les risques de dumping avec l'est de l'UE. Il demande également de tirer les conclusions des effets pervers pour les travailleurs suite à l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord Américain).

- Le Comité exécutif de la CES a adopté en avril 2013 une résolution qui :

- o demande une évaluation des incidences sur l'emploi ainsi que la soumission préalable du projet de mandat de négociation au Parlement européen mais aussi, pour consultation, au mouvement syndical et à la société civile. o estime que des résultats positifs sont possibles mais à plusieurs conditions:

- exclure des négociations la libéralisation du secteur financier et toute clause qui pourrait faire obstacle à sa réglementation. La négociation devrait être l'occasion d'une action coordonnée contre l'évasion fiscale, contre les paradis fiscaux et pour une taxe coordonnée transatlantique/mondiale sur les transactions financières ;

- exclure les services publics des négociations et refus de la « liste négative » des services soumis à libéralisation. Encadrer strictement toute libéralisation liée au mode 4 (libre circulation des personnes) par des garanties en vue du respect de la législation et des conventions du travail : coopération entre les services d'inspections, application transfrontalière des sanctions, application du principe du lieu de travail dès le début d'un détachement) ;

- préserver la possibilité pour les Etats de prendre des mesures d'emploi, de légiférer dans un sens de protection des travailleurs ou de mener des politiques industrielles cohérentes. Ceci ne peut être mis à mal par aucune modalité de protection des investissements ni par aucunes règles d'accès au marché public ;

- opposition à la mise en place d'ISDS (c.à.d. la procédure arbitrale de règlement des conflits entre investisseurs et Etats) ;

- inclure un chapitre développement durable, incluant les interlocuteurs sociaux, avec des mécanismes contraignants qui permettent de prendre des sanctions en cas de non respect des normes de l'OIT et des principes directeurs de l'OCDE.

- o demande l'exclusion de la négociation des services et bien culturels et audiovisuels.

- o insiste sur la nécessité de mener également d'autres politiques que celles des accords de libre échange pour assurer la croissance inclusive : politiques de relance interne, industrielles, internationales de coordination macro économique, de stabilité des taux de change volatile, contre le dumping et l'évasion fiscale, etc....

- Lors des dernières instances CES, plusieurs membres (notamment les scandinaves) estiment que le TTIP ne peut être un exercice de dérégulation mais qu'il faut au contraire saisir les opportunités de gouvernances économiques globales offertes car celles-ci n'existeront jamais dans le cadre multilatéral (l'OMC) qui requiert l'unanimité. Vu le poids économique de l'UE et des USA, l'accord pourrait servir de référence pour les accords bilatéraux, notamment avec la Chine. D'où l'importance d'avoir une forte dimension sociale et environnementale dans ce TTIP.

La tendance va dans le sens du durcissement. Le mois dernier, le DGB a demandé que l'on gèle ces négociations et que l'on reparte sur d'autres bases.

- En vue du comité exécutif de juin, la CES soumet pour approbation un projet de « réponse-type » à la consultation publique de la Commission sur les modes de règlement des différends (ISDS) dans laquelle elle argumente contre l'insertion d'un tel mécanisme dans le TTIP et plaide à la place pour recourir aux cours et tribunaux existants.

6. Positionnement de Uni-Europe et de Industrial

En raison de la prise de conscience croissante du danger représenté par les négociations du TTIP, certaines fédérations sectorielles, membres de la CES adoptent ou sont en voie d'adopter des prises de position claires et renforcées.

Ainsi le 26 mai dernier, Uni-Europe a exigé une suspension immédiate des négociations.

De même, lors de son prochain Comité exécutif, Industrial devrait prendre un position claire :

- pour exiger la transparence des négociations ;
- pour exiger l'exclusion des services publics du champ de la négociation ;
- pour que le rôle régulateur des Etats au niveau financier, environnemental et social ne soit pas nié ;
- pour exiger la mise en place d'un tribunal indépendant et non l'instauration d'une procédure arbitrale de règlement des conflits ;
- pour exiger l'application aux USA des normes sociales et environnementales en vigueur dans l'UE.

Par ailleurs, Industriall va lancer une étude sur l'impact qu'aurait un tel Traité de libre-échange sur ses secteurs ainsi que sur les relations collectives.

7. Position de la FGTB

- Dans son mémorandum en vue des élections du 25 mai 2014, la FGTB :
 - o condamne la philosophie de négociations sur le TTIP car elle donne la primauté aux aspects commerciaux par rapport aux exigences sociales, éthiques et environnementales ;
 - o constate que le traité transatlantique est négocié en bilatéral entre deux régions de niveau économique équivalent et que nos politiciens ne peuvent plus se réfugier derrière l'excuse de la complexité de l'OMC pour ne pas satisfaire aux revendications syndicales ;
 - o demande que le gouvernement et nos élus au Parlement européen usent des négociations pour progresser sur la gouvernance économique, le respect des normes de l'OIT, la protection des services publics et la souveraineté des Etats à mener des politiques sociales et environnementales conformément à l'intérêt général ;
 - o exige, contrairement au déroulement de la procédure d'adoption du Traité budgétaire, une transparence des négociations et la mise en œuvre d'un réel débat démocratique.

Pour la FGTB, en l'état actuel des négociations et en l'absence de modifications majeures, ce projet de marché transatlantique est tout simplement inacceptable.

8. Proposition de positionnement et de stratégie renforcés

La mobilisation syndicale contre le processus de négociation du TTIP a permis d'attirer l'attention sur les dangers potentiels d'un tel marché transatlantique et d'engendrer certaines prises de conscience, notamment :

- o les réticences grandissantes des « décideurs » européens sur les ISDS (surtout la France et l'Allemagne en Conseil et le Groupe social démocrate du Parlement européen) et sur l'approche de la liste négative. o la volonté exprimée par les autorités américaines de prévoir des mécanismes de suivi et de sanction en cas de violation des normes sociales OIT (même si ils n'ont eux-mêmes pas ratifié toutes les Conventions fondamentales) ainsi qu'à préserver la capacité des Etats à réguler le secteur financier.

Cependant ces progrès restent encore incertains et timides. Il est temps d'imposer un vrai changement de cap.

Il est proposé que la FGTB adopte un positionnement clair qui sera défendu fermement lors du prochain Comité exécutif de la CES:

- o la FGTB revendique l'arrêt immédiat des négociations actuelles ; o pour la FGTB, une reprise des négociations ne pourrait être envisagée que moyennant certaines conditions :
 - sur base d'un nouveau mandat transparent et clair et qui implique directement les parlements (européen et nationaux), syndicats et la société civile ;
 - le futur Traité devra garantir les droits sociaux individuels et collectifs, y compris la liberté de négociation collective ;
 - l'approche de la liste négative doit être rejetée ;
 - les services publics doivent être exclus du champ d'application du Traité (car ils ne sont pas une marchandise) ;
 - il faut une reconnaissance explicite que l'autonomie des Etats à légiférer dans les matières sociales, environnementales, de régulation financière, énergétiques et sanitaires doit primer sur les intérêts privés ;
 - la procédure arbitrale de règlement des conflits entre les investisseurs et les Etats doit être rejetée ;
 - une étude d'impact préalable et crédible (associant les interlocuteurs sociaux européens) doit être réalisée en ce qui concerne l'emploi dans les différents secteurs et les différents aspects du développement durable (environnemental, économique et social).

En conclusion, il faut avoir la garantie que le futur accord respecte et promeut les normes sociales et environnementales. Il doit apporter une réelle plus-value pour les conditions de vie et de travail des populations concernée. Il ne peut porter atteinte mais doit au contraire veiller à renforcer les systèmes de protection sociale et les services publics.

Sur base de ce positionnement, la FGTB prendra position au sein de la CES pour que celle-ci:

- prenne position pour exiger une suspension immédiate des négociations ;
- évalue le maintien et les conditions de sa participation au Groupe consultatif d'experts institué auprès du négociateur en chef de la Commission ;
- s'engage à mener des actions au niveau européen par exemple vis-à-vis des lobbys patronaux qui dictent l'agenda des négociations à la Commission. (ex. organiser un « Lobby Rallye », une manifestation tournante devant leurs sièges à Bruxelles, ludique ou « de masse » en fonction des capacités).
- coordonne des actions visant à interpeller les politiciens nationaux siégeant dans les instances européennes. Il est important que le politique prenne ses responsabilités tant au niveau des autorités nationales qu'en ce qui concerne les nouveaux eurodéputés. Sur ce plan, la FGTB jouera évidemment un rôle actif vis-à-vis des Ministres et des eurodéputés belges. Un système de suivi des réponses à nos interpellations et des attitudes de vote sera mis en place..

Par ailleurs, afin de mobiliser et d'inciter un maximum de réactions sur la consultation de la Commission sur les conflits entre les investisseurs et les Etats (ISDS), la FGTB transmettra en interne la proposition de réponse type élaborée par l'IW.

Sur base du positionnement repris ci-dessus, la FGTB interviendra également auprès de la CSI pour aboutir à une coordination des actions avec l'AFL-CIO. Il faudra aussi envisager la pertinence de trouver des alliances possibles avec des organisations de la société civile sans diluer pour autant le message syndical.

Anne DEMELENNE (Secrétaire Générale) - Rudy DE LEEUW (Président)