

Depuis juillet 2013, l'Union Européenne (UE) a entamé des négociations avec les Etats-Unis (USA) afin de conclure un accord commercial de libre-échange entre l'UE et les USA en 2015. Cet accord, baptisé « [Transatlantic Trade and Investment Partnership](#) » (TTIP soit « **Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement ») a donc pour objectifs de réduire, voire supprimer les droits de douane, d'uniformiser les réglementations de part et d'autres de l'Océan atlantique, d'ouvrir les marchés pour les services, l'investissement et les marchés publics et de mettre en place un mécanisme de règlements des différends entre entreprises et Etats.**

Les différents éléments du [mandat de négociations](#) n'ont été diffusés que tardivement (9 octobre 2014) et partiellement. De façon générale, ces négociations restent opaques pour la plupart des élus des États membres et du grand public, contrairement à ce qui a été affirmé récemment par la Commission européenne, alors même que ce Traité engagera la vie économique et sociale de millions d'européens à long terme.

Les [enjeux de ce traité](#) pour les Etats membres de l'UE nécessite débat démocratique et transparence à tous les niveaux. Or le constat est que ni l'un ni l'autre n'existent.

Une réelle démarche de transparence serait en premier lieu de permettre au grand public de savoir qui sont les négociateurs mandatés par l'UE pour mener les négociations.

1- Une [équipe de négociateurs](#) européens sous influence?

a. Qui est **M. Ignacio Garcia Bercero** négociateur en chef européen pour le TTIP ? Son curriculum vitae est introuvable. Qui peut croire que cet homme est sans passé ? D'où vient-il, qu'elles ont été ses précédents postes et missions ?

b. Quant aux **autres membres de la délégation**, certains d'entre eux ont travaillé dans des instances internationales fortement orientées pour la défense d'une certaine forme de modèle de libre-échange, le libéralisme économique, et l'ouverture des marchés (OMC, FMI, banque mondiale) tandis que d'autres ont réalisé leurs études aux États-Unis (Université de Berkeley, Harvard Business School...)

2- Une étude aux arguments orientés ?

L'Union européenne justifie l'importance et l'intérêt du TTIP par les résultats d'une étude qu'elle présente comme « indépendante » et qui lui sert de référence dans le cadre des négociations. Cette étude intitulée « [Reducing transatlantic barriers to trade and investment : an economic assessment](#) » (mars 2013) a été réalisée par le [Centre for Economic Policy Research](#) (CEPR).

Au-delà des résultats issus de cette étude, on peut réellement contester l'indépendance et la neutralité des dirigeants du CEPR et des auteurs de ce rapport puisque, en effet ils ont, dans le passé, occupé des fonctions en lien direct avec les intérêts économiques américains. Ainsi :

a. **Richard Baldwin** qui occupe depuis janvier 2014 le poste de Directeur du CEPR. était directeur des études sur les politiques publiques (Policy Director) au moment où l'étude a été réalisée. Professeur d'économie réputé, il a occupé différents postes en Europe et aux Etats-Unis. Jusqu'en 1991, année où il est arrivé en Europe, il était [conseiller](#) auprès du Président américain Bush sur les questions économiques (Senior Staff Economist for the

President's Council of Economic Advisors in the Bush Administration). A ce titre il a participé aux négociations de plusieurs accords de coopération économique : [Uruguay Round](#), [NAFTA](#), US-Japan Structural Impediments Initiative, et US-Japan Semiconductor Agreement. Richard Baldwin a donc défendu les intérêts économiques américains par le passé.

Lors de la négociation relative au traité NAFTA, des arguments basés sur des modèles économiques promettaient de la croissance et des créations d'emplois aux États-Unis ainsi qu'au Mexique. Ces prévisions ne se sont pas concrétisées. Selon l'étude « [Heading South U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA](#) » datant de 2011 et réalisée par l'Economic Policy Institute, au cours de la période 1993-1999, les États-Unis et le Mexique ont perdu plusieurs centaines de milliers d'emplois. En outre, les inégalités de revenus ont augmenté et l'impact sur les salaires a été négatif. La fiabilité des prévisions issues des modèles macro-économiques qui ne rendent pas compte de la complexité du monde actuel, paraît donc douteuse.

b. **Guillermo de la Dehesa**, également président du CEPR et économiste réputé, a occupé au cours de sa carrière divers postes dans le gouvernement espagnol, à la Banque d'Espagne mais aussi à la Banque Mondiale. Il a par ailleurs travaillé dans le secteur privé, notamment bancaire. Il a été également conseiller international de la banque américaine Goldman Sachs. Enfin Guillermo de la Dehesa est membre du « Group of Thirty », ou G30, think tank basé à Washington. Ce G30 a été fondé en 1978 à l'initiative de la [fondation Rockefeller](#) qui a également fourni les premiers fonds. Son premier président a été [Johannes Witteveen](#), un ancien directeur du [Fonds Monétaire International](#). Son président actuel est [Paul Volcker](#). Le G30 regroupe des financiers importants et des universitaires qui cherchent à approfondir la compréhension des problèmes économiques et financiers ainsi qu'à examiner les conséquences des décisions des secteurs publics et privés relatives à ces sujets.

c. **Joseph François** directeur de l'étude dite « indépendante » du CPER, a été pendant longtemps en poste aux États-Unis en tant qu'économiste au Bureau des statistiques du travail ([Bureau of Labor Statistics](#))(1983-1987) et directeur du bureau « économie » de [la commission du commerce international](#) (1991-1993). Cette commission est une agence fédérale qui défend les intérêts des entreprises américaines dans le cadre de plaintes pour contrefaçon, d'instruction de concurrence déloyale, de viol des barrières douanières de la part d'entreprises étrangères. Elle fournit également des études sur le commerce et la compétitivité au congrès et au Président américains.

En conclusion et en l'état actuel des informations disponibles, tout citoyen européen peut légitimement se poser la question de la capacité de l'équipe de négociateurs européens à défendre les intérêts de l'UE dans les négociations menées pour conclure le TTIP. Manifestement, ce dispositif ne permet pas de négocier à armes égales avec les États-Unis. La communication affichée n'atténue pas l'opacité caractéristique des négociations de ce traité, on ne lève pas l'opacité par des effets de communication.

Source : [INFOGUERRE](#)