

TAFTA CE TRAITÉ QUI DYNAMITE TOUTES LES PROTECTIONS



CHARLIE HEBDO : Que sait-on précisément de la naissance des négociations en 2013? Qui sont les négociateurs de part et d'autre?

► Agnès Bertrand : Officiellement, les négociations commencent en effet en juin 2013. Le 14 juin, les ministres des Affaires étrangères et ceux du Commerce extérieur des 27 pays membres de l'Union européenne valident le mandat de négociation que lui présente la Commission : un texte, en anglais exclusivement, de 18 pages en 46 alinéas, couchés en termes si larges et flous qu'ils donnent pour ainsi dire carte blanche aux négociateurs.

Quelques mois auparavant, le commissaire au Commerce extérieur, Karel De Gucht, avait quand même pris soin de faire valider par les gouvernements de l'Union un rapport sur les bienfaits du futur traité transatlantique, rapport émanant du Centre for Economic Policy Studies (Ceps) de Londres. Mais ce rapport, cité *ad nauseam* par les grands médias, qui avait pris la peine d'en examiner l'origine? Il se trouve que le Ceps est un think tank pur et dur, financé par des banques d'affaires et gros cabinets de consultants, et présidé par... l'ex-vice-président de Goldman Sachs Europe, Guillermo de la Dehesa.

« Un projet global qui prétend remplacer deux siècles de démocratie balbutiante par une technocratie transatlantique. »

Un autre think tank encore plus proche de la Commission s'est affairé sans ménager sa peine : le Groupe des Trente. Dans ce cercle restreint, qui réunit exclusivement des P-DG des plus grandes banques d'affaires et des banquiers centraux, siège en personne... le président de la Banque centrale européenne, Mario Draghi!

Ce traité a une longue histoire. Laquelle? Rome ne s'est pas faite en un jour, et le Tafta vient en effet de bien loin. Sa genèse remonte sans doute à 1990. Par les bouches des chefs d'État, une déclaration transatlantique annonce une col-

laboration renforcée entre les États-Unis et l'Union européenne en matière diplomatique, économique et militaire, ainsi que la tenue de sommets euro-américains annuels et de sommets ministériels bisannuels. Ce n'est plus un secret pour personne qu'en amont

de chaque sommet les chefs d'État et leurs sherpas reçoivent des délégations des grands P-DG pour que ces derniers puissent leur transmettre leurs *desiderata*. De plus en plus confiants en leurs capacités à mener les affaires du monde, ces *global leaders* lancent en 1995 le Trans-Atlantic Business Dialogue (TABD), un machin qui peaufine la stratégie et organise des événements entre représentants des plus grandes firmes de part et d'autre de l'Atlantique.

L'année 1995 est une année de gloire pour les firmes transnationales, qui a porté l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les fonts baptismaux. Tout semble avoir été réglé : brevets sur le vivant, libéralisation de nombreux secteurs de services, tribunal sans appel contre les pays récalcitrants. Mais il reste pourtant quelques points « irritants » : la protection des investisseurs et la libéralisation des services publics n'ont pas abouti. Qu'importe! L'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI), négocié en douce de 1995 à 1997, prend la suite. Mais vite repéré par la société civile internationale, l'AMI est mis en lumière et capote en 1998. Et c'est alors que le très libéral commissaire européen au Commerce extérieur, le Britannique Leon Brittan, annonce en compagnie de Bill Clinton, alors président américain, et Tony Blair, Premier ministre anglais, le nouveau marché transatlantique (NTM). Un sigle providentiel! Le Nique-ta-mère est même dénoncé par le président Chirac. Pour être remplacé deux mois plus tard par le Partenariat économique transatlantique (PET). Pet! Je n'y suis pour rien. (Rires.)

Agnès Bertrand, pionnière des bagarres contre la mondialisation, raconte pour Charlie comment les transnationales essaient d'imposer un traité commercial entre l'Europe et les États-Unis. Âmes sensibles, n'approchez pas trop près.

