



Document d'analyse de la CGT sur le traité de libre-échange États-Unis / Union européenne

I. Contexte des négociations

L'Union européenne et les États-Unis ont entamé, depuis le 8 juillet 2013, des négociations afin d'aboutir à un accord de libre-échange. Ce Pacte transatlantique sur le commerce et l'investissement (PTCI ou TTIP en anglais¹) devrait être mis en place à l'horizon 2015.

Selon les termes du mandat de négociation de la Commission européenne : « *l'accord de partenariat transatlantique prévoira la libéralisation réciproque du commerce des biens et services ainsi que des règles sur les questions en rapport avec le commerce, avec un haut niveau d'ambition d'aller au-delà des engagements actuels de l'OMC* ». Il vise, selon le Parlement Européen, à « *une harmonisation progressive des réglementations et de la reconnaissance mutuelle des règles et normes en vigueur* ». Le champ est donc colossal, il couvre non seulement l'ensemble des relations commerciales mais aussi les règles qui les encadrent, c'est-à-dire les lois, les normes et les politiques publiques adoptées ou conduites par l'UE et/ou ses États membres.

L'inquiétude et les désaccords tiennent aussi à la nature même de l'objectif du traité, dans un contexte de libéralisation généralisée soutenue par la Commission, et dans un rapport de forces déséquilibré. Un rapport de Claude Revel, remis fin décembre 2012 à la ministre alors en charge du dossier, Nicole Bricq relève que « *L'accord UE-États-Unis à venir sera un accord fondamental par sa portée juridique. Les enjeux en termes de régulation à venir sont énormes. Le rapport de force est favorable aux États-Unis* ». Ceci d'autant plus qu'on a affaire à une Europe affaiblie économiquement, en position de demandeur, et sous pression d'une Allemagne qui a besoin d'un élargissement de ses marchés outre-Atlantique.

Cet accord n'est donc pas un simple accord bilatéral de libre-échange. Par son contenu, mais aussi et surtout parce que concernant les deux plus grandes entités économiques du monde, il a des implications globales. Il doit être envisagé dans le contexte de perte de l'influence et du poids des puissances occidentales, États-Unis et Europe notamment. Une note du centre français d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) indique : « *Il s'agit de conserver leur leadership sur le commerce mondial ou, à tout le moins, de limiter leur perte d'influence face à l'Asie* ».

2. Contenu du projet d'accord

Ce projet vise à aller au-delà des accords de l'OMC en matière de « levée des contraintes », avec la suppression et la réduction des dernières barrières tarifaires, dans les échanges commerciaux et dans la libéralisation des échanges financiers. L'essentiel de la négociation porte sur la levée des obstacles en matière de réglementation et de normes, sur la diminution des barrières non-tarifaires: normes et standards techniques, régulation dans les services, privatisation des services publics, accès aux marchés publics, investissement.

Ceci fait craindre à la CGT et à de nombreux acteurs, syndicalistes comme associatifs, que l'accord transatlantique prenne la forme d'une vaste offensive de dérégulation affectant notre modèle de société. C'est bien ce modèle qui se retrouve sur la table, comme en témoignent les champs qui sont les plus communément cités comme devant faire l'objet de négociations :

¹ Également connu sous les noms « TAFTA » ou « Grand Marché Transatlantique », GMT.

- **l'agriculture** : les mesures de restrictions européennes actuelles sur les cultures OGM pourraient être assouplies, avec un risque d'érosion des autres normes de sécurité alimentaire ;
- **l'énergie** : l'interdiction par les États des gaz de schistes pourrait être levée ;
- **la culture** : l'exception culturelle est menacée ;
- **les services publics** : menace nette sur le maintien d'un caractère public avec des majors américaines des services privés aux collectivités prêtes à l'assaut ;
- **l'industrie** : la directive européenne Reach directement visée pour ce qui est des produits chimiques, disparition des barrières douanières et tarifaires ;

Les négociations sont problématiques sur le fond mais également sur leur forme. Elles sont effectuées dans une grande opacité et aucune communication officielle du mandat de négociation de la commission européenne n'a été faite. Pour la CGT, les positions européennes doivent être rendues publiques pour être analysées et débattues par les parlementaires, les organisations syndicales et la société civile.

3. Positionnement de la CGT sur les Accords de Libre Échange (ALE)

Nous ne croyons pas, à la CGT², aux vertus naturelles et automatiques de la relation commerciale. Son moteur essentiel reste de faciliter et maximiser les profits pour ceux qui détiennent le capital.

Dans le contexte économique entre les États-Unis et l'Union européenne, la justification économique, telle qu'elle est avancée par la Commission européenne, n'est guère crédible, et même dans son contenu plutôt risible. 0,05 % de croissance annuelle escomptée : c'est inférieur à l'influence que le climat et la météo peuvent avoir sur nos économies, et ce n'est qu'une fraction de ce qu'une modification du taux d'échange Euro/Dollar peut avoir comme conséquence. De plus, la structure des économies en Europe et aux États-Unis est très semblable. En fait, elle est trop semblable pour que la libéralisation des échanges entre les deux continents puisse avoir les effets positifs que les économistes orthodoxes prétendent.

Pour la CGT, un ALE devrait entériner comme objectif le plein emploi, le travail décent et de meilleures conditions de vie pour tous. Il devrait être l'occasion de tirer vers le haut les droits du travail, d'entraver les violations des droits fondamentaux, amener à la ratification des conventions internationales de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), et être mis en débat au niveau des instances parlementaires, avec les organisations syndicales et la société civile. La protection de l'environnement et le respect des conventions environnementales internationales devraient également être érigés comme critère incontournable ainsi que la garantie juridictionnelle des États en matière de règlements des différends.

Il est essentiel de conditionner le développement d'un ALE à la stricte observation de règles en matière sociale et environnementale. Soumettre l'exercice de la relation commerciale entre États ou groupes d'États au respect de normes sociales et du travail a donc toutes les chances de favoriser un meilleur respect de l'ensemble des droits. La condition est que le bénéfice d'un renforcement des échanges soit accompagné par la mise en place d'un régime de sanctions frappant les violations des clauses sociales des accords de libre-échange.

Et c'est bien là que trop souvent, le bât blesse : dans le cas de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Pérou/la Colombie, adopté en décembre 2012 après une phase de durcissement par le parlement européen, les limites ont vite été perçues. Cet accord comporte des dispositions relatives aux questions sociales, au travail, aux droits et libertés syndicales. Or, malgré ces déclarations d'intention, aucune mesure n'a été entreprise par la partie européenne pour conditionner réellement le développement de la relation commerciale au respect effectif des droits syndicaux et par exemple, la suspension de son exécution face à la poursuite des assassinats de syndicalistes en Colombie.

² La CGT est bien entendu partie prenante de la position de la CES sur le sujet, adoptée le 25/04/2013.

4. Analyse des risques en cours dans le cadre du TTIP

Le projet de création d'un grand marché transatlantique se résume de plus en plus clairement à un grand agenda de libéralisation des deux économies, américaine et européenne. Les barrières tarifaires entre les États-Unis et l'Union européenne sont aujourd'hui négligeables. Ce qui est sur la table des négociations, ce sont quasi exclusivement les « barrières non-tarifaires », c'est-à-dire l'ensemble des normes, lois et standards techniques concernant les biens et les services. Ceci implique le danger de répéter les lacunes qui présidaient à la création du Marché commun européen par le Traité de Rome en 1957 : une ouverture des marchés et frontières uniquement dans une perspective économique et financière. Il y a cinquante-sept ans, la dimension sociale était complètement absente. Nous, Européens, citoyens de l'Union européenne, ressentons les conséquences de cette décision jusqu'à aujourd'hui. L'UE, avec un volet social faible et dépourvue d'harmonisation fiscale et de gouvernance économique, s'avère être une machine à mettre les travailleurs des pays membres en concurrence entre eux et devenir un fer de lance du dumping social.

Les risques de refaire les mêmes erreurs soixante ans après, mais cette fois à l'échelle transatlantique, sont bien réels :

4.1 Risque envers les missions de protection du consommateur

Les services des douanes devraient être les premiers impactés par cet accord. Le mandat de négociation donné à la Commission européenne précise en effet que « *L'Accord contiendra des dispositions visant à faciliter le commerce entre les Parties, tout en garantissant l'efficacité des contrôles et des mesures anti-fraude. À cette fin, il comprendra des engagements des Parties, entre autres, sur les règles, les exigences, les formalités et les procédures concernant l'importation, l'exportation et le transit* », avec pour objectif de « *promouvoir la modernisation et la simplification des règles et des procédures, des normes de documentation...* ». Il est donc à craindre que cet accord n'accélère les attaques contre l'activité des Douanes au nom de la primauté donnée au commerce et qu'au-delà de l'allègement des procédures, ce soient les missions mêmes de cette administration qui soient remises en cause.

Une telle évolution est d'autant plus probable qu'un des objectifs principaux de cet accord est d'éliminer les obstacles non-tarifaires au commerce, c'est-à-dire les normes et réglementations visant à protéger les consommateurs, l'environnement et les travailleurs. Or ces normes sont considérées par les entreprises étrangères comme des mesures de protection du marché intérieur vis-à-vis de la concurrence extérieure (et appelées donc « *barrières non-tarifaires* »). Cette élimination passerait d'abord par un alignement sur la norme la plus basse. En matière alimentaire, sanitaire et environnementale, tout comme en matière sociale et technique, les normes les moins protectrices sont souvent les normes américaines.

Au total, ce sont toutes les missions de protection des consommateurs, celles de la Douane mais également celles de la DGCCRF, qui risquent d'être remises en cause, avec à la clef la poursuite du démantèlement de ces administrations. D'autant que les USA et l'UE ont des manières très différentes de protéger les consommateurs. Aux USA, dont le gouvernement n'applique pas une protection ex ante, c'est par les voies offertes de recours aux tribunaux que les consommateurs peuvent agir à posteriori, et obtenir des indemnisations en tant que victimes. Dans les États européens, c'est par l'établissement de normes que cette protection est assurée tantôt à priori, tantôt à posteriori. En outre, le **principe de précaution** n'est pas reconnu aux USA. Or il est à craindre que la vision américaine, qui a l'avantage de mieux correspondre aux intérêts des multinationales, ne l'emporte.

4.2. Risque en matière fiscale

Les questions fiscales pourraient également être concernées par l'accord. Au nom de la suppression des obstacles non-tarifaires, on peut craindre en effet que la capacité de l'État et des collectivités locales à taxer les entreprises ne soit sérieusement amoindrie. Outre le fait que des multinationales pourraient toujours arguer que de nouvelles mesures fiscales leur portent préjudice, l'obligation de transparence à

l'égard des investisseurs soumettra de fait les décideurs publics à la pression de ces derniers pour toute décision, y compris fiscale, qui pourrait les affecter.

Cet accord risque aussi de sonner le glas de toute taxe sur les transactions financières dans la mesure où il « *comprendra des dispositions sur l'entière libéralisation des paiements courants et des mouvements de capitaux* » ?

On peut également s'interroger sur la compatibilité avec cet accord des mécanismes de financements publics mettant en œuvre d'autres critères que ceux du marché.

On peut craindre enfin que cet accord n'affaiblisse la régulation du secteur financier. Sur ce point, il est intéressant de noter que c'est l'UE qui veut inclure les services financiers dans la négociation, alors que les USA n'y sont pas favorables. En fait, l'UE défend la position des banques européennes qui souhaitent à travers cet accord pouvoir échapper aux contraintes de la loi Dodd-Frank américaine, prise suite à la crise financière. Les lobbies financiers américains soutiennent cette demande européenne, car ils espèrent ainsi remettre en cause cette loi. À l'inverse, les velléités européennes de réglementation de certaines activités de la banque de l'ombre risquent d'achopper sur un refus des Américains. Au total, ce chapitre risque de se conclure sur un engagement à renforcer la coopération entre autorités de régulation mais sur la base d'une réglementation a minima.

En conséquence, la CGT demande impérativement que l'accord :

- ne porte pas atteinte aux missions de contrôle et de protection des consommateurs assurées par les pouvoirs publics ;
- n'affaiblisse pas les capacités des autorités publiques à lever l'impôt sur les mouvements des capitaux ;
- n'affecte pas les mécanismes publics de financement de l'économie et des services publics ou d'intérêt général ;
- ne réduise pas la portée de la réglementation des services financiers.

4.3. Risques et enjeux sociaux

- Droits fondamentaux du travail
Les États-Unis n'ont ratifié que deux des huit normes fondamentales de l'OIT, tandis que tous les pays membres de l'UE les ont ratifiées toutes les huit. Il semble raisonnable d'exiger comme condition pour la signature d'un traité de libre-échange que d'abord l'ensemble des normes fondamentales du travail soient ratifiées, appliquées et surveillées par les deux parties signataires. Le traité doit ensuite engager les deux parties à ratifier, mettre en œuvre, appliquer et surveiller l'ensemble des instruments à jour de l'OIT, ainsi qu'à se conformer à la jurisprudence qui s'y réfère, et ce dans un délai de moins de dix ans après la signature de l'accord de libre-échange.
- Droits de représentation collective des travailleurs
Alors que la logique de marché transatlantique implique un effacement total des barrières à l'échange entre les deux continents pour les marchandises et services, les décisions d'implantation des sites de production se feront sur les critères de coût, et les firmes multinationales statueront de manière centralisée. Or, les droits de participation des travailleurs, les fameux droits à information/consultation des comités d'entreprise, continueront de s'arrêter aux frontières. Le rapprochement transatlantique équivaut à cet égard à un amoindrissement du droit des travailleurs, pourtant garantis dans les constitutions européennes et dans la Charte des droits fondamentaux.
- Normes et standards techniques
La majeure partie des harmonisations américano-européennes soumise à négociation se situe dans le domaine des normes et standards techniques, considérés comme « barrières non-tarifaires ». Or, la philosophie derrière l'approche européenne de normalisation est très différente de l'approche américaine. En Europe, l'évaluation des risques ex ante (principe de précaution) préside à la régulation, tandis qu'aux États-Unis, l'évaluation se fait ex-post, avec une garantie de prise en charge

des conséquences (class action, indemnisation pécuniaire). En Europe, le risque pris en considération ne se limite pas aux dangers que le consommateur pourrait courir, mais aussi aux implications pour les conditions de travail et la santé et la sécurité au travail – ce qui est absent aux États-Unis. L'harmonisation comporte dès lors plusieurs dangers. Premièrement, l'affaiblissement du principe de précaution, sans que pour autant la prise en charge de cette absence de protection soit instaurée en échange ; ensuite, bien sûr la possibilité d'offrir un choix entre deux systèmes de normalisation, un choix qui s'opérerait sur la base des coûts uniquement, puisqu'effectué par des acteurs économiques ; et finalement, un recul possible de la protection des travailleurs.

Qui plus est, les négociateurs s'approprient à mettre en place un « conseil de coopération réglementaire transatlantique », qui échapperait totalement au contrôle démocratique et au regard des syndicats, mais qui aurait la compétence d'édicter de nouvelles normes transatlantiques³.

- Liberté de circulation des personnes

Alors que l'ensemble des circulations des biens et des moyens financiers devra être libéralisé, la circulation des personnes n'est envisagée que sous forme de « prestation de service mode-iv » soumise à la règle du pays d'origine, de transfert intra-groupe, ou de tourisme. La mobilité et la migration ne sont considérées que par le biais de l'intérêt économique que le déplacement des travailleurs peut apporter. Le droit fondamental de la liberté de circulation n'apparaît nulle part. Il serait pourtant logique et conséquent de libéraliser la circulation des personnes de la même manière que celle des biens ou moyens financiers, en garantissant une égalité de traitement et des droits et une application de la législation du lieu de travail.

Dans le cadre de l'accès aux marchés du travail, la reconnaissance mutuelle des diplômes et qualifications est nécessaire.

- Développement durable

Les traités de libre-échange comportent traditionnellement un chapitre dit de « développement durable » qui englobe des dispositions du domaine du droit social et du travail, de l'écologie, de la protection du climat et du droit des animaux, et du monde rural. Notre expérience syndicale nous apprend à être extrêmement circonspects vis-à-vis d'une telle approche. Contrairement aux autres chapitres de ces traités, aucun mécanisme de résolution des conflits et aucune possibilité de sanctions en cas de violation du traité n'est prévue. Par ailleurs, la rédaction des articles relatifs au sujet du droit social est peu détaillée, et n'offre que très peu de possibilités de mise en œuvre (c'est-à-dire d'être invoqués devant une juridiction) – contrairement à l'ensemble des articles traitant de la matière économique et technique qui sont très élaborés et offrent la possibilité de sanctions en cas de violation.

Sur les questions de responsabilité sociale, il apparaît nécessaire d'instaurer un droit d'alerte technologique dans l'esprit du droit de retrait qui existe dans le Code du travail français avec une protection pour le lanceur d'alertes.

- Service public

Les négociations semblent s'orienter actuellement vers une ouverture à la privatisation du service public par une technique dite de « liste négative ». Ceci consiste à lister l'ensemble des services publics qui ne sont pas ouverts à la privatisation et soumis à la concurrence – sous-entendant bien sûr que tous les services non mentionnés explicitement le seront. Or, dans le passé, l'expérience nous a enseigné que des problèmes de définition ou de formulation ouvrent des portes dérobées à une privatisation au-delà de ce qui était prévu lors de la négociation, et que tout type de service qui émerge pour répondre à des besoins nouveaux serait automatiquement de nature privée, car non inclus dans la liste négative. La CGT reste attachée, bien entendu, au maintien du service public, et s'oppose à la privatisation fut-elle à travers une approche d'une liste négative ou une « liste positive », autre technique parfois utilisée dans les traités de libre-échange. Cette dernière trouve parfois une acceptation parmi quelques syndicats en Europe parce qu'elle consiste à lister explicitement et seulement les types de service qui sont ouverts à la privatisation, à l'exclusion de tout autre. Ceci protègerait contre tout imprévu, et demanderait une renégociation pour des nouveaux services qui pourraient émerger à l'avenir. La CGT ne partage pas cette vision des choses.

³ Cf. aussi la note CGT spécifique à ce sujet.

- La passation de marchés publics en Europe est largement ouverte aux entreprises non-européennes. Ceci est beaucoup moins le cas pour les États-Unis où des règles de « contenu local » sont très répandues. Du coup, des contrats risquent d'être adjugés à des entreprises américaines, dans des compétitions où les entreprises européennes n'ont pas le droit de concourir. Les conséquences sur l'emploi en Europe sont aisément imaginables.
- En outre, un accord transatlantique doit garantir le droit des États et collectivités territoriales d'adjuger des marchés publics sur des critères autre que le moins disant : la possibilité d'imposer des critères sociaux et de la qualité du travail lors de la mise en œuvre doit être maintenue.
- Bien que le secteur audiovisuel ait été exclu des négociations en cours, rien ne permet de garantir le maintien de l'exception culturelle pour la création en Europe. La Commission européenne a même laissé entendre, à la sortie des dernières tractations lors de l'adoption du mandat de négociation, que l'exclusion du secteur audiovisuel n'était pas complètement à prendre au pied de la lettre.
- Les peuples européens tiennent traditionnellement beaucoup à la protection de leurs données personnelles. Or, la culture américaine y est beaucoup moins attachée. Dans un contexte de libéralisation des services, la garantie de cette protection devient hypothétique : comment déterminer le « lieu » du stockage et le droit applicable, quand les données se trouvent dans un « cloud » ?
- Ce qu'un effort concerté des syndicats et de la société civile en Europe a su éviter lors du débat sur ACTA (l'accord commercial anti-contrefaçon), risque de revenir par la grande porte : les dispositions de protection de la propriété intellectuelle et industrielle font bien l'objet des négociations en cours actuellement. Tous les démons qui menacent la liberté du net, qui risquent de priver les auteurs de la liberté de choix de diffusion de leurs œuvres et qui limitent l'accès aux médicaments génériques, reviennent à l'ordre du jour.

4.4. Risques de dérégulation

Pour parvenir à une relation d'échange débarrassée de toute régulation, les négociateurs européens et américains semblent s'entendre sur la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends investisseur privé-État.

En langage technocratique, le mécanisme de règlement des différends investisseur privé-État (en anglais Investor-State Dispute Settlement, ISDS) est un cadre juridique spécifique qui permet aux entreprises multinationales d'attaquer, via des traités sur le commerce et l'investissement, un pays qui aurait pris ou qui souhaiterait prendre des mesures sociales ou environnementales pour protéger sa population. Cette procédure de règlement des différends investisseurs-États a été créée en 1994 et mise en œuvre dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce.

En clair, il s'agit d'un cheval de Troie destiné à mettre au pas les gouvernements. Ce mécanisme vise à contraindre leurs politiques publiques en réduisant ou détruisant leurs effets régulateurs sur la relation commerciale. Ce dispositif permet en effet à une entreprise de porter plainte contre un État ou une collectivité territoriale, dès lors qu'une loi ou une réglementation jugée trop contraignante entrave ses investissements, y compris ses prévisions de bénéfices futurs. Avec lui, on ouvre une boîte de Pandore permettant aux intérêts privés de contester toute politique d'intérêt public.

Le nombre de cas d'arbitrages répertoriés découlant d'accords de libre-échange déjà contractés est monté en flèche passant de 38 en 1996 à 518 en 2012, avec un coût moyen de 5,8 millions d'euros par litige saillant, dans de nombreux cas, des politiques publiques et annihilant les capacités politiques des gouvernements. Ces poursuites juridiques viennent pour les deux-tiers de firmes multinationales mais aussi d'investisseurs spéculatifs, dans le cas des pays les plus touchés par la crise économique européenne. Ces fonds vautours, à la recherche de retours sur investissement rapide, réclament ainsi déjà, avant même la

mise en œuvre de TTIP « plus de 1,7 milliards d'euros de compensation à la Grèce, l'Espagne et Chypre » en utilisant les procédures d'arbitrage privés dans le cadre d'accords commerciaux sur les investissements actuellement en vigueur.

Quelles sont les positions des acteurs européens sur la question spécifique du mécanisme de règlement des différends ?

Notons tout d'abord que la commission européenne considère qu'elle a une compétence exclusive sur ce sujet, ce qui ne plait pas aux États membres les plus soucieux de défendre leurs outils industriels et leurs réglementations propres. On retrouve bien évidemment au premier rang de ceux-ci l'Allemagne. Le gouvernement allemand est d'ailleurs le premier à s'être prononcé, sans les ambiguïtés du gouvernement français, contre le mécanisme de règlement des différends prévu à l'article 23 du texte actuel du projet de Traité transatlantique.

Bien évidemment, le patronat européen est très favorable à l'inclusion dans le futur traité d'un mécanisme de règlement des différends et la Commission est très sensible à ses arguments.

Au plan syndical, le DGB et l'OGB en font leur cible principale. IG Metal est même sur le point d'adopter une position de principe de rejet pur et simple de TTIP/TAFTA en raison des risques que nous font courir le mécanisme de règlement des différends. Certaines organisations scandinaves défendent cependant son adoption, au motif que nous aussi, nous serons en capacité d'activer le mécanisme de règlement des différends pour défendre les intérêts de nos mandants. Elles s'emploient donc à travailler sur sa mise en œuvre pratique, défendant des principes tels que l'indépendance des arbitres, la transparence des processus, le régime des sanctions, les questions couvertes par les recours (questions sociales et environnementales). Il me semble qu'il s'agit là d'un dangereux miroir aux alouettes, compte tenu du rapport de forces, très en notre défaveur.

De notre côté, il apparaît clairement que la CGT doit aussi prendre pour cible le cheval de Troie du mécanisme de règlement des différends investisseur privé - État. D'abord parce qu'il est extrêmement dangereux et ne sera jamais activable dans le sens des intérêts des travailleurs, ni même dans le sens de l'intérêt général. Ensuite parce que ses implications sont facilement compréhensibles et perceptibles pour la population ; demander sa suppression pure et simple peut par conséquent faire l'objet d'une véritable campagne politique et populaire. Enfin, parce que son éventuelle mise en œuvre relèverait de la complète sujétion de la volonté et de l'initiative politiques aux intérêts des grands groupes.

La CGT doit appeler le gouvernement français à peser de tout son poids pour rejeter l'introduction de tout mécanisme de règlement des différends Investisseur/État afin que les pouvoirs publics conservent leurs prérogatives souveraines quant à la définition des normes et lois protectrices de l'intérêt général.

5. Propositions de la CGT

- Nous considérons d'abord que la condition préalable à la conclusion d'un ALE doit être l'adoption des 8 conventions fondamentales de l'OIT et des conventions 81 sur l'inspection du travail, 122 sur les politiques de l'emploi, et 144, sur les consultations tripartites et les normes à jour de l'OIT. Les ALE devraient également comporter des engagements pour des améliorations en matière de conditions de travail, de temps de travail, de négociation collective, de protection sociale, et prévoir des délais brefs pour la mise en œuvre des instruments à jour de l'OIT par l'ensemble des signataires ;
- Les ALE ne devraient comporter aucune dérogation possible aux clauses sociales, qu'elles soient partielles, sectorielles ou temporaires ;
- Il conviendrait d'inclure dans les clauses sociales des ALE un règlement des litiges et un système de plainte sur les questions sociales, qui soit de même nature que les dispositifs de règlements régissant les litiges commerciaux ;

- Le non-respect des clauses sociales devrait entraîner un régime de sanctions pour répondre aux cas de violations ; cela doit être par exemple une suspension des avantages commerciaux comme ce fut le cas il y a quelques années pour le Belarus avec le Système de Préférences Généralisées et comme cela devrait être le cas si l'Union européenne va jusqu'au bout de sa démarche à l'encontre des produits réalisés dans les colonies israéliennes illégalement implantées en Cisjordanie.
- Il est nécessaire que l'accord contienne une garantie d'amélioration constante des dispositions sociales et de travail : les progrès obtenus dans de futures négociations doivent trouver une application au présent accord, sans qu'il y ait besoin de renégociation. Une technique possible permettant d'obtenir cet effet pourrait s'inspirer des « *clauses de la Nation la plus favorisée* » classiques, appliquées de façon analogue à la matière sociale et de travail. Ainsi, chaque nouvelle négociation aurait la capacité d'améliorer les garanties offertes à tous les partenaires commerciaux de façon homogène tout en maintenant une égalité de traitement entre les différents partenaires de commerce. Cela évitera des effets de mise en concurrence sur la base des conditions de travail, et in fine, du « *coût du travail* ».
- Il apparaît indispensable de faire en sorte que les entreprises, notamment les firmes multinationales, ne restent pas dans l'angle mort des accords de libre-échange en continuant à se réfugier derrière la responsabilité des États pour ne pas engager la leur ; la conditionnalité sociale doit également engager pleinement leur responsabilité.
- Le rôle des organisations syndicales doit être substantiellement renforcé, tant dans la phase de conception de l'accord que dans le contrôle de sa mise en œuvre, a fortiori s'il est assorti d'une clause sociale et d'un régime de sanctions.
- Enfin il faut imposer dans la discussion le problème monétaire qui est crucial. Il ne peut pas y avoir de « marché commun » alors que l'un des partenaires utilise sa monnaie, acceptée comme devise internationale, comme arme de compétitivité. Reconstruire un système de parité Euro/Dollars plus favorable et plus stable paraît un point de passage obligé de toute négociation.
- En tout état de cause, la conclusion, la mise en œuvre et le suivi de l'ensemble des dispositions de l'accord doit respecter les principes de transparence et de démocratie. Aussi, il n'est pas envisageable de transformer un tel traité en « accord vivant » qui ne définit que le cadre d'un processus intergouvernemental qui imposerait ensuite les règles techniques et de détail. Par ailleurs, la création d'un conseil transatlantique de réglementation, comme il semblerait être envisagé, n'est ni nécessaire, au vu de l'existence des groupes de normalisation existants, ni acceptable dans une perspective d'État démocratique ;
- Un accord qui couvre des économies d'une échelle transatlantique ne peut qu'agir à travers une exclusion de pays tiers. Il n'est pas concevable que les négociations et la définition des contenus se fassent sans consultation et coordination avec les pays en voie de développement. Leurs intérêts n'ayant pas été respectés dans le cadre des négociations multilatérales, il ne peut y avoir d'accord bilatéral qui leur impose les mêmes conséquences, sans les associer.

Montreuil, le 30 mai 2014