

Europe Solidaire Sans Frontières > Français > Europe & France > Union européenne & co. (hors France) > Relations internationales (UE) > **Silence, on tourne ! L'UE négocie des accords commerciaux...**

Silence, on tourne ! L'UE négocie des accords commerciaux...

vendredi 11 mai 2018, par [CEO](#) (Date de rédaction antérieure : 24 avril 2018).

Silence, on tourne ! L'UE négocie des accords commerciaux...

Après des appels à l'ouverture et à la participation du public, la Commission européenne annonce maintenant que ses négociations commerciales sont transparentes et inclusives. Mais des informations cruciales sur les accords commerciaux de l'UE sont toujours dissimulées aux citoyens. Même les gouvernements des États membres se plaignent régulièrement d'être laissés dans l'ignorance. Pendant ce temps, ce sont les entreprises qui dirigent la mise en scène dans les négociations commerciales de l'UE.

En janvier 2018, Cecilia Malmström, la commissaire européenne au commerce, a déclaré aux journalistes que « la transparence [était] essentielle pour informer les citoyens sur notre politique commerciale et inspirer la confiance dans ce que nous faisons ». En mai 2017, le script était similaire : « Je m'engage à assurer la transparence et la participation dans ces négociations comme dans toutes celles que nous menons », a déclaré M^{me} Malmström.

Faisant référence à l'accord commercial UE-Japon (JEFTA), qui approche de la ratification et pourrait être à l'ordre du jour du Conseil de l'UE en mai 2018, la Commissaire a affirmé : « Les comptes rendus de tous les derniers cycles de négociations avec le Japon sont disponibles sur notre site web, ainsi que nos nouvelles propositions de négociation ».

Cette affirmation est malheureusement fautive. Le principal négociateur de l'UE pour l'accord UE-Japon était à Tokyo pour des discussions complémentaires en juin et octobre 2017, bien que le dernier cycle de négociations ait déjà été officiellement clôturé. Les informations sur ces visites ne figurent nulle part sur le site web de la Commission européenne. Voilà pour les engagements et les promesses... Que se passe-t-il en coulisses lorsque l'UE négocie des accords commerciaux ? Ce qui se passe derrière la scène est-il conforme au scénario officiel ?

Même les États membres doivent rester silencieux lorsque l'UE négocie

Selon des documents internes des États membres de l'UE, même les gouvernements nationaux se plaignent régulièrement de la politique de non-information de la Commission concernant les négociations commerciales en cours, qui semble particulièrement stricte à l'approche des étapes finales. Prenons l'exemple de l'accord Mercosur, actuellement en cours de négociation entre l'UE et le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay. Le 17 novembre 2017, lors d'une réunion entre les États membres et la Commission sur le commerce, « une grande majorité des États membres qui se sont exprimés ont instamment demandé à la Commission à avoir accès aux documents et à disposer de suffisamment de temps pour les étudier ».

Un mois auparavant, la France s'était plainte de ne pas avoir été suffisamment informée par la Commission sur les pourparlers sur le Mercosur et l'Espagne avait demandé à examiner les projets

de chapitres de l'accord commercial proposé pour en évaluer l'avancement. En d'autres termes : à ce stade, les États membres de l'UE ne savaient pas ce que la Commission négociait en leur nom, même en ce qui concerne les ouvertures de marché controversées dans le secteur agricole, qui inquiètent les agriculteurs et les consommateurs dans l'ensemble de l'UE.

L'opacité entretenue par la Commission semble être si grave que le gouvernement français a même récemment ressenti le besoin de lui rappeler l'importance de mener des consultations en temps opportun avec les États membres, à toutes les étapes des négociations commerciales et en particulier au cours des étapes finales. Il semble que la Commission ne considère pas les États membres comme des acteurs importants lors des négociations.

Les grandes entreprises parviennent toujours à orienter les négociations

Quels acteurs la Commission souhaite-t-elle voir sur la scène pendant la phase des négociations commerciales de l'UE ? En décembre 2017, l'institution a souligné l'importance de la prise en considération « des points de vue et des éclairages d'un groupe large et équilibré de parties prenantes, comprenant à la fois des syndicats, des organisations d'employeurs, des groupes de consommateurs et d'autres organisations non gouvernementales ». Un examen plus attentif des acteurs les plus puissants présents sur scène donne une image différente des rôles principaux.

Les grandes entreprises représentent l'un de ces acteurs qui ont un rôle très influent. Et non seulement influent, mais aussi privilégié car elles disposent d'un accès aux négociateurs commerciaux que nul autre ne peut avoir.

Revenons à l'accord commercial UE-Japon sur cet aspect : entre le 10 janvier 2014 et le 12 janvier 2017, les négociateurs commerciaux de l'UE ont organisé 213 réunions extérieures avec des lobbyistes pour discuter des détails de l'accord. 89 % de ces lobbyistes représentaient des entreprises. Aucune de ces 213 réunions n'a eu lieu avec des représentants de syndicats ou avec une fédération de petites et moyennes entreprises. Lorsqu'on lui a demandé des chiffres plus récents sur les réunions de lobbying au cours de la phase critique des négociations en 2017, la Commission européenne a refusé de révéler qui elle avait rencontré pendant cette période, déclarant que son personnel consacrait toutes les ressources existantes à la conclusion des négociations. avec le Japon et qu'il était trop compliqué de révéler la liste apparemment trop longue des groupes de pression rencontrés par la Commission. En d'autres termes, l'information du public est considérée comme une action positive mais facultative lorsque la Commission est trop occupée.

Il s'agit là des réunions sur l'accord commercial UE-Japon qui ont eu lieu sur la scène officielle. Dans les coulisses, des représentants d'entreprises japonaises en Europe sont invités à des dîners informels à Bruxelles, afin de rencontrer des députés de tous les partis et des représentants de la Commission européenne. Le réalisateur de ces mises en scène non officielles : une agence de communication et ses entreprises clientes.

L'un des acteurs les plus influents est une association de hauts dirigeants de grandes entreprises européennes et japonaises, dont Airbus, Mitsubishi, Bayer, BNP Paribas, Nissan, Sony, Ikea et Volkswagen : l'EU Japan Business Roundtable. L'association a tenu des réunions annuelles avec des décideurs de haut niveau de l'UE et du Japon. Lorsque nous avons demandé plus d'informations sur les interactions entre cette table ronde de lobby d'entreprise et les représentants de l'UE en juillet 2017, la Commission européenne n'a jamais répondu à notre demande de documents. Un accès privilégié avec une touche décisive de secret.

En avril 2015, la Commission européenne a déclaré à des dirigeants d'entreprise que « l'industrie européenne [était] régulièrement mise au courant des développements des négociations via un

certain nombre de dialogues (réunions avec Business Europe, dialogues sectoriels avec l'industrie, réunions générales avec la société civile auxquelles participe également l'industrie). De plus, nous avons de nombreuses réunions bilatérales avec des associations industrielles ou des entreprises intéressées et nous sommes toujours ouverts aux demandes que nous recevons. » De tout évidence, la Commission n'est jamais trop occupée pour rencontrer les grandes entreprises.

Il n'est pas étonnant que les grandes entreprises se soient félicitées du texte du JEFTA, en particulier de son chapitre sur la coopération en matière de réglementation, qui accorde aux entreprises le privilège de s'asseoir à la même table que les organismes de réglementation pour définir des normes communes.

Citoyens, silence ! On négocie !

Alors que l'UE négocie en étroite collaboration avec les grandes entreprises, il est presque impossible pour les citoyens de suivre le processus des négociations, et encore moins d'en surveiller les détails.

En ce qui concerne les accords UE-Japon, même si certains documents sont disponibles sur le site web de la Commission, les textes les plus controversés restent introuvables. Par exemple, il n'y a pas d'informations sur les négociations d'investissement en cours entre l'UE et le Japon. Par ailleurs, les documents qui sont présentés sur le site web de la Commission sont le plus souvent les propres propositions de texte de l'UE, c'est-à-dire seulement les documents que l'UE apporte à la table de négociation. Les documents qui sortent de la phase de négociations sont rarement publiés.

Dans le cas de l'accord commercial UE-Mercosur, par exemple, il est facile de trouver en ligne les propositions de texte de l'UE sur certains chapitres de l'accord. C'est seulement grâce à Bilaterals que le public peut accéder au texte des négociations et jeter un coup d'œil sur les chapitres controversés portant sur la sécurité alimentaire, la réglementation de la santé animale et végétale, ainsi que sur le chapitre sur les dialogues à venir. Ce sont des parties très importantes du texte car elles révèlent les projets de l'UE visant à coopérer avec les plus grands utilisateurs de cultures génétiquement modifiées dans le monde sur... les organismes génétiquement modifiés (OGM) ! Il va sans dire que ce chapitre n'est pas mis à la disposition du public sur le site web de la Commission. Sans surprise, le mot très impopulaire de « biotechnologie » n'a aucun rôle à jouer dans l'affichage public de la Commission. De plus, des dialogues similaires se déroulent sur la base du CETA, l'accord commercial entre l'UE et le Canada. Lorsqu'il lui a été demandé de fournir de plus amples informations sur ces dialogues commerciaux bilatéraux sur l'énergie, la finance, la santé publique, etc., la Commission n'a révélé en intégralité que 3 des 23 documents demandés.

Les membres du public sont simplement considérés comme des spectateurs, uniquement destinés à voir ce que la Commission a déjà pré-enregistré et jugé approprié pour eux.

Il est difficile de ne pas arriver à la conclusion que les citoyens sont globalement sous-informés et même partiellement induits en erreur sur les négociations commerciales de l'UE. Cela est particulièrement préoccupant compte tenu des autres grands accords que la Commission a conclus ces dernières années (Singapour, Vietnam) ou a commencé à négocier (Mercosur, Mexique).

Les négociations secrètes, à l'abri des regards extérieurs, devraient appartenir au passé. Mais dans le script de la Commission, les rôles principaux sont, sans surprise, attribués aux grandes entreprises. Dans le meilleur des cas, les organisations de la société civile se résignent aux rôles mineurs. Les accords commerciaux de l'UE ont un impact sur tout ce qui fait notre vie quotidienne, de notre alimentation à la transition énergétique vitale pour lutter contre le changement climatique, aux protections sociales cruciales pour notre bien-être et au système financier que nous devons

sauver (ou pas) en période de crise. Pourtant, ces accords commerciaux sont négociés dans les coulisses, hors de la portée des citoyens et loin de la mise en scène d'une participation citoyenne laquelle la Commission tente de nous faire croire.

CEO

[Abonnez-vous](#) à la Lettre de nouveautés du site ESSF et recevez chaque lundi par courriel la liste des articles parus, en français ou en anglais, dans la semaine écoulée.

P.-S.

bilaterals.org

<http://bilaterals.org/?silence-on-tourne-l-ue-negocie-des-36357>