

## - LIBRE-ÉCHANGE : STEP BY STEP -

### *Accords commerciaux et d'investissement européens : étapes et fenêtres d'interpellation pour un contrôle public*

Les Accords de libre-échange (ALE) sont régulièrement pointés du doigt pour leur manque de transparence et de contrôle démocratique.

Lors du vote au Sénat belge pour la ratification de l'accord de protection des investissements liant la Belgique au Qatar en juillet 2012 (signé en 2007 !) le Sénateur Rik Daems (Open Vld) déclarait : « *Je propose d'ailleurs de soumettre au Parlement les traités ex-ante, c'est-à-dire avant signature. Je n'aime pas perdre mon temps avec des traités que l'on ne peut modifier, je préfère me consacrer à des traités dont je peux changer l'orientation*<sup>1</sup> ».

C'est une préoccupation qu'on entend régulièrement dans les parlements (européen, nationaux, locaux) lors de la ratification d'accords, y compris d'accords européens. C'est un fait que les parlements sont très peu informés par la Commission et leurs gouvernements mais il faut aussi noter que certaines informations sont disponibles et que les parlementaires pourraient en faire usage pour interpellier les gouvernements et créer le débat public qui est aujourd'hui inexistant.

Reprenons le processus étape par étape pour identifier les moments propices à l'interpellation et au débat public. Dans cet article, on se référera régulièrement aux nouveaux accords de libre-échange « approfondis et complets » que l'Union européenne (UE) entend négocier dès 2013 avec le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie. On ne se concentrera ici que sur les étapes du processus de décision. Pour une analyse du contenu et des impacts potentiels de ces accords, voir l'étude *Face aux révolutions arabes, le business as usual européen*<sup>2</sup>.

## I. Du mandat à l'entrée en vigueur : naissance d'un ALE

### 1. Adoption d'un mandat de négociation

Le point de départ d'un nouvel accord commercial est la proposition par la Commission européenne<sup>3</sup> d'un mandat de négociation, définissant le contenu que l'UE souhaite insérer au futur accord et ses objectifs prioritaires.

Le Conseil européen<sup>4</sup> reçoit la proposition de la Commission (le « draft mandate »), peut le modifier, puis l'acte et donne officiellement mandat à la Commission pour négocier au nom de l'UE. Les comités techniques (composés de diplomates non élus des 27 Etats-Membres de l'UE) du Conseil de l'UE, tels que le CPC (Comité de politique commerciale) et ses sous-comités (Par exemple le CPC-Services et Investissements) discutent le contenu du mandat pour préparer la décision à prendre par le Conseil.

Ainsi, le Conseil a voté le 14 décembre 2011 un mandat sur base duquel la Commission

<sup>1</sup> M. Rik Daems (Open Vld), Séance plénière du Sénat belge, 5 juillet 2012 <http://www.senate.be/crv/5-70.pdf>

<sup>2</sup> Michel Cermak, *Face aux révolutions arabes, le business as usual européen*, Point Sud n°7, CNCD-11.11.11, disponible en ligne ici : <http://www.cncd.be/Face-aux-revolutions-arabes-le>

<sup>3</sup> Comité exécutif composé de 27 commissaires en charge de matières déterminées, provenant des 27 pays membres de l'UE, désignés par le Conseil européen, sur approbation par le parlement européen.

<sup>4</sup> L'ensemble des 27 ministres en charge du commerce, en général ce sont les ministres des affaires étrangères, de l'économie ou des finances. En Belgique, c'est le Ministre des Affaires Etrangères.

négociera des « zones de libre-échange approfondies et complètes » (DCFTA) avec la Tunisie, le Maroc, l’Egypte et la Jordanie.

Les réunions du CPC et de ses sous-comités ainsi que la réunion du Conseil sont des réunions fermées, dont l’ordre du jour et le compte rendu ne sont pas publics (sauf parfois dans une version sommaire et sélective). Le mandat proposé par la Commission, et le mandat adopté par le Conseil sont des documents confidentiels qui ne sont communiqués à personne en dehors de ces deux institutions, à part à quelques parlementaires européens, qui n’ont pas le droit d’en divulguer le contenu, ni donc d’y réagir publiquement, même s’ils vont explicitement à l’encontre de recommandations du Parlement, comme c’est malheureusement le cas ici<sup>5</sup>.

Au nom de priorités stratégiques sensibles qu’il faudrait cacher aux pays « partenaires », on prive les représentants du peuple de leur droit de regard démocratique à ce stade critique du processus. Pourtant, ces mandats, assez courts et peu détaillés, ne contiennent rien qu’on ne peut deviner en connaissant les priorités de l’UE à l’OMC et dans d’autres ALE déjà conclus, ainsi que les structures économiques de l’UE et des pays visés. Cela complique la tâche de citoyens qui souhaiteraient s’intéresser à ce processus politique.

Notons que lors de la réunion du Conseil ayant approuvé les mandats, la Belgique n’était pas représentée par le ministre compétent (Didier Reynders, entré en fonction quelques jours plus tôt) mais par le diplomate représentant permanent de la Belgique auprès de l’OMC<sup>6</sup>. Cela laisse craindre qu’aucun représentant élu du peuple belge n’ait pris position sur cette décision aux implications pourtant importantes pour les peuples du sud et du nord de la Méditerranée.

La Commission a émis un communiqué félicitant le Conseil pour l’adoption du mandat, précisant que les DCFTA s’inscriront dans les accords d’association existants et exposant brièvement le contenu des mandats : *la facilitation des échanges, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, la protection des investissements, les marchés publics et la politique de concurrence*. L’UE a également l’intention de consolider les libéralisations déjà acquises et d’inclure des chapitres sur la propriété intellectuelle et sur le développement durable.

Dès lors que le mandat est adopté, notamment par un représentant de la Belgique, et que cette information est rendue publique<sup>7</sup> il serait légitime que les parlementaires interpellent le ministre responsable sur les objectifs et les conséquences possibles de sa décision, ainsi que sur le calendrier prévu pour informer et consulter la société civile à chacune des étapes suivantes. Ça n’a pas été le cas en Belgique.

## 2. « Scoping exercise »

La Commission a appris avec le temps que certains pays n’étaient pas prêts à suivre l’agenda de négociation fixé par l’UE sans ajouter ou retirer certains points, ce qui a causé des blocages dans le passé. Ce fut le cas par exemple avec l’Inde, le Mercosur ou les ACP et cela peut se traduire par des négociations qui s’éternisent (Inde), même si la Commission annonce depuis plusieurs années leur conclusion pour la fin de l’année, ou s’arrêtent

<sup>5</sup> Voir chapitre 3.d.i sur la protection des investissements

<sup>6</sup> *PRESS RELEASE*, 3136th Council meeting, Foreign Affairs  
[http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms\\_Data/docs/pressData/EN/foraff/126937.pdf](http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/EN/foraff/126937.pdf)

<sup>7</sup> Communiqué officiel de l’UE :

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1545&format=HTML&aged=1&language=FR&guiLanguage=en>

(Mercosur).

La Commission a donc développé une pratique de contact préliminaire avant les négociations qu'elle appelle le *scoping exercise* qui a pour but de définir jusqu'à quel point les pays visés sont prêts à négocier sur les points prévus dans le mandat. La Commission a déjà pris des contacts en ce sens avec la Tunisie, le Maroc et la Jordanie en mars 2012. La Commission reconnaît que la situation égyptienne ne permet pas d'entamer de tels contacts mais espère pouvoir le faire au plus tôt.<sup>8</sup>

A notre connaissance, les gouvernements tunisien, marocain et jordanien n'ont aucunement informé et consulté leurs parlements et leurs peuples quant aux contacts préliminaires avec la Commission et aux réponses à y apporter, alors qu'on sait que la Commission a déjà reçu des réponses au moins des gouvernements tunisien et marocain.

Il serait légitime que les ministres européens qui ont octroyé un mandat à la Commission soient régulièrement interpellés sur la manière dont il est mis en œuvre et en particulier sur le travail d'étude d'impact, d'information et de participation des peuples qui est entrepris à chaque étape, dès le « *scoping exercise* » en cours.

La Commission fait rapport du *scoping exercise* au Conseil, qui décide de donner, ou non, le feu vert pour le lancement des négociations officielles.

### 3. Cycles de négociation

Les négociations sont officiellement entamées, généralement lors d'une visite officielle, avec poignée de mains et photos. Les parties échangeront des propositions par écrit, puis se rencontreront régulièrement lors de « *rounds de négociation* » de quelques jours, organisés tantôt en Europe, tantôt dans le pays visé par l'accord, avec des négociateurs de la Commission et du gouvernement du pays concerné.

Ces négociations se passent à huis-clos et aucune information publique ne filtrera tant qu'un point n'est pas entièrement négocié. La Commission accepte généralement de donner quelques indications sur les points dont la négociation est finie, tout en informant qu'il est donc trop tard pour en modifier le contenu. La Commission informe et consulte régulièrement les Etats-Membres, tout cela à huis-clos. L'Etat belge, par la voix de son ministre des Affaires étrangères ou, le plus souvent, par la voix des employés du SPF Affaires étrangères siégeant dans les comités techniques (CPC, CPC-SI etc.), prend donc régulièrement position sur des questions politiques ayant des impacts potentiels importants, à l'abri du contrôle démocratique des citoyens et parlementaires belges.

Ce silence pose un problème démocratique et les parlementaires, qui se plaignent de n'être consultés qu'en aval, devraient interpellier régulièrement le ministre compétent quant à l'état d'avancement des négociations et aux prises de positions belges en faveur de l'information et l'inclusion de la société civile. Notons qu'au Danemark et en Finlande, le gouvernement doit consulter le parlement systématiquement (à huis clos) pour toute position prise concernant des ALE.

Les députés européens membres de la commission du Commerce international (INTA), eux, peuvent recevoir les mêmes informations que le Conseil sur l'avancement des négociations mais n'ont pas le droit d'amender l'accord, ni de divulguer ces informations.

---

<sup>8</sup> Voir les informations fournies par la Commission lors d'un dialogue avec la société civile:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc\\_149238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149238.pdf)

#### 4. Signature et ratification

Une fois les négociateurs satisfaits du texte, il doit être signé. Pour cela, les procédures diffèrent de pays en pays. En Belgique, une personne (généralement le ministre des affaires étrangères) doit se voir octroyer les pleins pouvoirs par tous les niveaux de pouvoir compétents, en l'occurrence les gouvernements régionaux et fédéral, pour cosigner, avec les représentants des 27 Etats-Membres, l'accord final. Jusqu'à présent, cette étape s'est déroulée de manière particulièrement peu transparente : cette décision n'apparaît pas à l'ordre du jour des gouvernements, il semble qu'elle ne soit discutée qu'au niveau des réunions inter-cabinets, dont les décisions ne sont jamais rendues publiques, et encore moins débattues dans un parlement ou toute autre enceinte publique. Pourtant, c'est à ce stade que les différentes forces politiques marquent leur consentement sur le texte de l'accord, ce qui rend d'autant plus compliqué le débat qui prend place ensuite, lors de l'étape de ratification. En effet, lors de la ratification, les gouvernements nous disent qu'il est particulièrement difficile de refuser, puisque les majorités gouvernementales ont en réalité déjà marqué un accord sur le texte.

Une fois le texte signé, peut commencer le processus de ratification. Il faut d'abord traduire l'intégralité de l'accord (qui fait en général plus de mille pages) dans les 23 langues de travail de l'UE, ce qui prend plusieurs mois voire plus d'un an. L'accord peut être ensuite ratifié par le Conseil de l'UE, qui détermine également si l'accord relève exclusivement de compétences européennes ou s'il est de compétence « mixte », ce qui implique qu'il devra être ratifié par chaque Etat-Membre selon les modalités prévues dans sa loi. Jusqu'à présent, la plupart des ALE ont été reconnus comme mixtes par les Etats-membres, comme pour rappeler qu'ils n'ont pas délégué toute leur souveraineté à l'UE. Mais les clauses de l'accord relevant de compétences européennes (c'est-à-dire généralement la grande majorité des mesures de l'accord) sont généralement appliquées de manière temporaire sans attendre la ratification des Etats-Membres.

En Belgique par exemple, cela aboutit à une situation où l'ALE UE-Colombie/Pérou sera présenté aux parlements fédéral et régionaux plusieurs années après la fin des négociations et longtemps après être presque intégralement entré en vigueur. Mais même dans ces conditions imparfaites, les parlementaires nationaux et régionaux sont consultés et pourraient voter « non » si des points essentiels ne leurs conviennent pas, surtout si ce sont des points sur lesquels ils ont interpellé le ministre compétent suffisamment en amont et qu'ils n'ont pas été entendus. Un vote négatif dans un Etat-Membre empêcherait l'application de l'intégralité de l'accord, donc y compris des clauses de compétence européenne. Cela semble être le principal moyen à disposition des parlementaires pour obtenir, par exemple, l'établissement d'un processus transparent, inclusif et démocratique.

## II. Influences des entreprises

Bruxelles, qui accueille des bâtiments de la Commission, du Conseil et du Parlement européens, abrite entre 15.000 et 30.000 lobbyistes professionnels dont 70% représentent les grandes entreprises, selon les estimations du Corporate Europe Observatory (CEO)<sup>9</sup>. On dénombre plus de 500 bureaux d'entreprise, 1000 fédérations industrielles et des milliers de

---

<sup>9</sup> Pour plus d'information sur CEO, qui documente les pratiques des lobbys privés: voir <http://www.corporateeurope.org/>

« lobbyistes à gage » prêts à exécuter n'importe quelle mission de lobbying bien payée.

Beaucoup de ces lobbyistes ont travaillé dans les institutions européennes et savent très bien à qui s'adresser et comment obtenir des changements de politique. Il a été démontré que la stratégie de politique commerciale de l'UE a été développée en coopération rapprochée avec BusinessEurope, la fédération des employeurs européens, un des lobbies les plus puissants. BusinessEurope et d'autres sont régulièrement invités à des réunions fermées où ils ont accès à des informations sur les négociations en cours, informations qui ne sont pas disponibles pour le grand public ni pour les autres groupes d'intérêt.

Cela montre dans quelles conditions et par qui sont déterminées les priorités de l'UE dans les négociations commerciales. Le Directeur général au Commerce de la Commission l'admet et le justifie par le fait que « le commerce concerne l'industrie ». Cette conception montre la nécessité de rééquilibrer la politique commerciale européenne au service du droit non marchand.<sup>10</sup>

### III. Pression sur les PSM

Pascal Lamy, directeur de l'OMC, répond régulièrement aux critiques adressées à son institution, et aux impacts de celle-ci sur les populations des pays en développement, qu'il est, lui, à l'écoute des volontés et besoins de tous les (157) pays membres de l'OMC, y compris des pays les moins favorisés.

Pourtant, comme on l'a vu dans le cas des questions de Singapour, l'OMC est loin d'être l'enceinte internationale la plus démocratique et les méthodes qui y sont utilisées pour pousser certains Etats au « consensus » posent parfois question. Mais au moins, dans cette enceinte multilatérale, on constate que les PED, formant la majorité des membres, arrivent aujourd'hui à faire entendre leur voix, pas pour obtenir réparation des inégalités existantes mais au moins pour ne pas en subir de nouvelles.

Pourtant, les points refusés en bloc à l'OMC ont été acceptés par de nombreux PED dans le cadre d'accords bilatéraux<sup>11</sup>. Cela s'explique principalement par le fait que, dans le cas de négociations bilatérales, le rapport de force est tout autre. Lorsque la Tunisie négocie avec l'UE, on parle d'un rapport de population de 1 à 50 et de PIB de 1 à 500. L'UE compte pour 74,1% des exportations tunisiennes tandis que la Tunisie pèse 0,7% des exportations européennes<sup>12</sup>. De plus, l'UE est aussi un bailleur de fond pour la Tunisie, la coopération directe UE-Tunisie ayant représenté plus de 600 millions € depuis 2011, chiffre qui ne comprend pas les programmes bilatéraux des Etats-membres européens ni les montants prêtés par la Banque européenne d'investissement, par exemple<sup>13</sup>. Enfin, la nouvelle approche « More for More » de l'UE semble assumer publiquement qu'une partie de l'aide publique européenne sera conditionnée à l'adoption de réformes politiques et économiques, dont l'adoption des DCFTA fait explicitement partie.

En outre, l'UE semble avoir pris l'habitude de subdiviser des négociations initiées avec une

<sup>10</sup> Pia Eberhardt, Corporate Europe Observatory (CEO), *Sailing under the big business flag*, S2B EU Trade policy reader, 2012

<sup>11</sup> C'est le cas notamment des questions de Singapour, développées au chapitre 3.c.

<sup>12</sup> *EU bilateral trade and trade with the world, Tunisia*, European Commission DG Trade, 2012,

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122002.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122002.pdf)

<sup>13</sup> *Coopération technique et financière*, Délégation de l'UE en Tunisie.

[http://eeas.europa.eu/delegations/tunisia/eu\\_tunisia/tech\\_financial\\_cooperation/index\\_fr.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/tunisia/eu_tunisia/tech_financial_cooperation/index_fr.htm)

région en plusieurs négociations parallèles avec des sous-régions ou des pays. C'est ce qu'on a pu observer dans le cas des accords de partenariat économique (APE) avec les pays ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) qui devaient initialement se faire en un bloc, avec les institutions existantes créant des ponts UE-ACP, s'est finalement transformé en sept négociations UE-Afrique de l'Ouest, UE-Afrique Centrale etc. L'UE a même persuadé 20 pays africains de signer des APE intérimaires individuellement, dont seuls deux sont finalement entrés en vigueur (avec le Cameroun et la Côte d'Ivoire)<sup>14</sup>. Un résultat similaire a pu être observé dans les cas de l'accord UE-ASEAN (regroupant sept pays d'Asie du Sud-Est) initié en 2007 : des difficultés dans les négociations ont poussé la Commission à les interrompre en 2009 et à entreprendre trois négociations bilatérales avec Singapour, la Malaisie et le Vietnam. Une négociation avait également été initiée avec la Communauté andine des Nations<sup>15</sup> mais face à des réticences de l'Equateur et de la Bolivie sur certains points, l'UE a conclu un ALE UE-Colombie-Pérou mais la Commission « continue à explorer la possibilité d'inclure la Bolivie et l'Equateur à l'accord »<sup>16</sup>. Dans sa communication de 2012 « Commerce, croissance et développement », la Commission répète que « l'UE a toujours cherché à promouvoir l'intégration régionale », mais qu'elle a « pris conscience de la nécessité d'adapter [son] approche lorsque la volonté politique ou les capacités régionales n'étaient pas suffisamment fortes ». Le cas des négociations UE-Mercosur<sup>17</sup> donne l'exemple d'un groupe régional plus solide, une union douanière, qui nécessite que tout ALE des pays tiers ne peut être négocié qu'en groupe et non individuellement<sup>18</sup> (tout comme pour les pays membres de l'UE). Jusqu'à présent cette règle a été respectée et lorsque les négociations UE-Mercosur se sont interrompues en 2004, bloquées comme les négociations à l'OMC par la question agricole<sup>19</sup>, il n'a pas été possible pour l'UE d'entamer des négociations bilatérales avec les membres du Mercosur. La question de la négociation d'ALE individuels pour chaque pays du Mercosur, avec les USA notamment, fait débat au sein de ces pays mais jusqu'à présent, l'unité prime<sup>20</sup>.

L'UE a été un soutien important (et peut-être le premier moteur) de l'accord d'Agadir (2007) instituant une zone de libre-échange entre la Jordanie, l'Égypte, la Tunisie et le Maroc. Elle aurait pu choisir de proposer à ces pays (voire à un groupe plus large) une négociation régionale. Mais elle a choisi d'initier les négociations sur base de 4 mandats individuels. Apparemment, une explication qui a été donnée en « off » par un négociateur d'un PSM quant à pourquoi il accepte de négocier des mesures de libéralisation qui peuvent avoir des impacts négatifs sur son pays, il répond qu'il est conscient qu'il y a des risques mais que si un pays voisin, ayant une structure d'exportation similaire, conclut un accord avec l'UE avant lui, son pays a encore plus à y perdre.

Ajoutons que le Maroc pourrait avoir une motivation supplémentaire pour signer un accord : La Commission a réformé le système de préférence généralisée en 2012, qui accorde des préférences commerciales unilatérales à tous les pays en développement, sur base de

<sup>14</sup> Marc Maes, *Les APE en 2008 : un passage en force*, Cahiers de la Coopération Internationale, n°11 – 05/2009

[http://www.cncd.be/IMG/pdf/V5\\_CAHIER\\_11.pdf](http://www.cncd.be/IMG/pdf/V5_CAHIER_11.pdf)

<sup>15</sup> Regroupant l'Equateur, la Bolivie, le Pérou et la Colombie

<sup>16</sup> *Overview of FTA and other trade negotiations*, EU Trade, 2013, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

<sup>17</sup> Bloc fondé en 1991 par le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay

<sup>18</sup> *If Venezuela joins the Mercosur economic bloc, will it follow the rules?*, Bilaterals.org, décembre 2011,

<http://www.bilaterals.org/spip.php?article20824&lang=en>

<sup>19</sup> Le Brésil reproche à l'UE de subsidier ses producteurs, créant ainsi une concurrence déloyale aux exportations agricoles brésiliennes dont jusque 80% selon les années partent vers l'UE, et d'imposer des normes phytosanitaires agissant comme des barrières à l'entrée de son marché. Voir Denis Rolland & Anônio Carlos Lessa, 2010, *Relations internationales du Brésil, les chemins de la puissance*, L'Harmattan

<sup>20</sup> Félix Peña, *Le Mercosur face à une nouvelle étape de son développement*, 2008,

<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2004-12-le-mercotur-face-a-une-nouvelle-etape-developpement>

critères économiques. Les critères ont été modifiés et le Maroc a été exclu de ce système en novembre 2012.<sup>21</sup> Il pourrait donc vouloir récupérer dans un accord des accès au marché européen perdus à cette occasion.

On peut donc affirmer qu'il y a un risque non-négligeable que des gouvernements, même s'ils ont la volonté de protéger les intérêts de leurs peuples, cèdent à une certaine pression, voire à un chantage<sup>22</sup>, et signent un accord qui leur est défavorable.

## IV. Information et participation des peuples

Dans sa résolution du 10 mai 2012, le Parlement européen « estime indispensable que toutes les forces sociales, et plus particulièrement les ONG et les organisations syndicales, soient impliquées et consultées dès le lancement de négociations commerciales<sup>23</sup> ».

Cet appel, contenu dans un amendement activement soutenu par les ONG et syndicats du Sud et du Nord de la Méditerranée reste pour l'instant sans suite, du moins du côté Sud.

Du côté européen, deux lieux existent : la Commission a lancé un appel pour une « étude d'impact de durabilité » (SIA en anglais), conduit par un bureau externe recruté par appel d'offre, qui doit prendre en compte les points de vue de la société civile pour alimenter son étude.

Malheureusement, ces SIA sont le plus souvent terminées très tard, parfois après l'entrée en vigueur des accords étudiés et il n'y a par ailleurs aucune obligation pour les négociateurs de tenir compte des recommandations de l'étude.

Un autre lieu où la participation pourrait prendre vie est la série de « dialogues avec la société civile » organisés par la Commission une dizaine de fois par an. En 3 heures, on aborde 12 ALE en cours de négociation. Il n'y a pas assez de temps pour aller au fond des choses et la base de dialogue assez maigre puisqu'on reçoit sur place un court exposé oral de l'état des négociations, sommaire et évasif. Il faut aussi noter qu'il y a un déséquilibre dans la présence de la société civile. Par exemple, lors du dialogue de mars 2012<sup>24</sup>, sur les 80 personnes inscrites présentes seules 9 représentent des ONG de défense des droits humains ou de solidarité internationale, une représentait le Comité économique et social européen et les 70 autres représentent des fédérations industrielles et autres intérêts privés. Cela montre le déséquilibre de moyens entre ceux qui défendent l'intérêt général et ceux qui défendent des intérêts privés, mais aussi la réalité qui se cache derrière le terme « société civile »<sup>25</sup>. On peut aussi y voir la nécessité d'une autocritique des mouvements progressistes

<sup>21</sup> Adam Sfali, *L'UE exclut le Maroc du SPG*. Lemag.ma [http://www.lemag.ma/L-UE-europeenne-exclut-le-Maroc-du-SPG\\_a64653.html](http://www.lemag.ma/L-UE-europeenne-exclut-le-Maroc-du-SPG_a64653.html)

<sup>22</sup> En 2007, l'organisation IPS a eu accès à un e-mail dans lequel la Commission Européenne disait aux gouvernements du Pacifique que si un Accord de Partenariat Economique n'était pas signé avant la fin de l'année, une partie des montants de l'aide au développement prévue serait "réallouée". <http://www.ipsterraviva.net/Europe/article.aspx?id=5060>

<sup>23</sup> Résolution intitulée *Stratégie en matière de commerce et d'investissements pour le sud de la Méditerranée après les révolutions du Printemps arabe*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2012-0104+0+DOC+XML+V0//FR>

<sup>24</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc\\_149238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149238.pdf)

<sup>25</sup> À ce propos il faut souligner que l'expression ONG (Organisation non gouvernementale) elle-même ne dit pas grand-chose sur l'objet de l'organisation et que de nombreuses organisations au nom ambigu peuvent sembler défendre l'intérêt général tout en étant partiellement ou entièrement au service d'intérêts privés. Et même lorsque la Commission ou les bureaux responsables d'une étude d'impact consulte une ONG travaillant de bonne foi en faveur des droits humains (mais dépourvues de connaissance des enjeux et implications parfois complexes des

qui sont nombreux à Bruxelles et pourraient être présents en plus grand nombre à de telles occasions.

Une négociation est un processus de dialogue visant à conciliation des intérêts différents et souvent divergents. Les intérêts qui ne sont pas défendus à la table des négociations, en l'occurrence, par exemple, ceux des travailleurs et de la planète, risquent de ne pas être sérieusement pris en compte. La solution n'est pas le repli sur soi mais une table de négociation la plus grande possible et des dirigeants qui rendent des comptes à leur population.

Du premier au dernier jour de la conception d'un accord commercial européen, on peut constater que le processus n'est pas construit de manière à inclure de nombreuses fenêtres de concertation avec la société civile, ni même avec les parlements, permettant d'influer réellement sur le résultat. Pourtant, on peut identifier plusieurs étapes clés où les gouvernements des deux parties prennent des décisions importantes. Ce sont autant d'occasions à saisir par les parlementaires, la société civile et les partenaires sociaux en particulier pour demander à être informés et faire entendre leurs positions.