

## Note de synthèse de l'ouvrage :

On les appelle TAFTA, CETA, AECG, TiSA, ACS, TTIP, GMT, et bien d'autres noms encore. Tout est fait pour qu'on n'y comprenne rien et que le citoyen ne s'y intéresse pas. Pour y voir plus clair, nous proposons une synthèse des très nombreuses analyses partielles disponibles, ainsi que quelques éclairages propres sur les différents projets de traités de « libre-échange » ou plus exactement de liberté des affaires : le plus connu, le traité entre l'Union européenne et les États-Unis, le traité parallèle avec le Canada, le traité sur le commerce des services, mais aussi trois projets de traités entre l'Union européenne et l'Afrique ou le traité transpacifique. Nous nous sommes aussi appuyés sur d'autres traités de libre-échange ou d'investissement bi ou multilatéraux qui sont en vigueur depuis des années, et notamment sur le traité nord-américain ALENA. Il existait en effet début 2015 déjà près de 3 200 accords bilatéraux sur l'investissement ou traités de libre-échange dans le monde dont 1 400 signés par des États membres de l'Union européenne. L'UE en tant que telle a déjà signé près de cinquante accords commerciaux et en négocie actuellement une quinzaine.

Ces traités n'ont généralement guère suscité en France beaucoup d'intérêt de la part des citoyens. Les projets de traités entre l'Union européenne et des ensembles économiques puissants ont en revanche suscité ou suscitent actuellement de fortes oppositions. Cela a notamment été le cas en 1998 de l'Accord multilatéral sur l'investissement ou AMI dont les objectifs étaient la création d'une zone de liberté des affaires pour les services, l'élimination des règles dans le domaine des marchés publics, de la propriété intellectuelle et des opportunités de profit personnel. Ce fut ensuite le cas de l'Accord commercial anti-contrefaçon dit ACTA, visant un renforcement des droits de propriété intellectuelle. Ces deux traités ont dû être abandonnés.

Fondée sur un traité, l'Organisation mondiale du commerce ou OMC regroupe depuis 1995 160 États qui représentent la quasi totalité du PIB et des échanges mondiaux. Elle vise à éliminer par étapes les droits de douane et plus généralement les obstacles aux affaires et au profit. En son sein, l'Accord général sur le commerce des services AGCS est un accord d'élimination des règles dans le domaine des échanges d'activités tertiaires. L'OMC et l'AGCS évoluent par cycles de négociations, mais elles sont bloquées depuis 2001 en raison de l'opposition des pays émergents.

Pour tenter d'imposer néanmoins la liberté des affaires comme norme première de la vie internationale, les milieux patronaux et politiques néolibéraux ont lancé la négociation de traités plus restreints. Le projet le plus avancé est celui entre l'UE et le Canada (AECG ou CETA), négocié depuis mai 2009 et dont les négociations se sont terminées en septembre 2014. Suite au rejet massif par les citoyens européens et même par les entreprises des groupes d'arbitrage privés, une deuxième version en a été publiée fin février 2016. Le traité entre l'Union européenne et les États-Unis (PTCI ou TAFTA) est négocié depuis juillet 2013. Il pose entre autres la question de la fiabilité des États-Unis qui ne respectent guère le traité nord-américain qu'ils ont ratifié avec le Mexique et le Canada il y a vingt-deux ans, et dont la signature n'engage pas les États qu'il fédère mais seulement leur fédération, contrairement à l'Union européenne.

Les négociations pour un Accord sur le commerce des services (ACS ou TiSA) ont débuté en février 2012. Objectif : ouvrir encore davantage les activités tertiaires à la concurrence internationale et empêcher toute intervention publique. Cinquante pays sont concernés dont l'Union européenne et les États-Unis, représentant les deux tiers du commerce mondial, en écartant soigneusement tous les grands pays émergents. En

creux se dessine donc une alliance anti-BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

En vertu des conventions de Lomé signées dans les années 1970, les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique étaient exemptés de droit de douane à l'entrée du marché européen, tandis qu'ils pouvaient taxer leurs importations en provenance de l'UE. Afin de réformer ces accords anciens qui ne correspondent plus à la ligne politique néolibérale de l'Union, des négociations sont engagées depuis plus de dix ans. Elles ont débouché sur trois traités de liberté des affaires paraphés fin 2014 entre l'Union, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est, et l'Afrique australe.

Parallèlement un Accord de partenariat transpacifique était négocié depuis mars 2010 entre douze pays d'Amérique, d'Asie et d'Océanie dont les États-Unis ; il a été signé en février 2016. Bien d'autres traités de moindre importance sont négociés en parallèle.

Tous ces traités sont assez semblables et ont beaucoup de points en commun, que nous analysons ci-dessous.

La première de leurs caractéristiques – leur premier objectif annoncé – est l'élimination des droits de douane. Les droits de douane sont très faibles entre l'UE d'une part, les États-Unis et le Canada d'autre part, sauf pour certains produits agricoles ou transformés. L'ouverture du marché de l'Union aux productions étasuniennes entraînerait l'entrée massive de produits à bas coût de l'agrobusiness étasunien (bœufs aux hormones, volailles lavées au chlore, OGM, animaux nourris aux farines animales, etc.), suivie d'une intensification du caractère industriel de l'agriculture européenne. La conséquence en serait une perte énorme d'emplois dans le secteur agricole.

L'élimination des droits de douane entre l'Union et les pays africains concernés par les trois traités négociés se traduirait par des pertes nettes pour ces derniers pays. Les pays d'Afrique de l'Ouest perdraient ainsi 56 milliards d'euros entre 2020 et 2035. Qu'ils ratifient ou non les traités euro-africains, les pays africains seront les dindons de la farce, mais les pays les moins avancés le seraient bien plus si les traités régionaux étaient ratifiés puisqu'ils perdraient aussi l'essentiel de leurs droits de douane. Les pays les moins avancés d'Afrique de l'Ouest perdraient ainsi 26 milliards d'euros mais, sans traité de libre-échange, ne perdraient rien en vertu de la décision « Tout sauf les armes » de l'UE de 2001. Les traités euro-africains condamnent donc les pays africains signataires à réduire les budgets déjà très faibles portant sur l'éducation, la santé, l'agriculture et les infrastructures. Ils se traduiraient par une hausse du déficit alimentaire, l'effondrement de leurs industries déjà très fragiles, une augmentation du chômage, un déclin des échanges intra-africains, une explosion des migrants illégaux vers l'Union européenne, et une hausse des trafics de drogues et d'armes.

Comme l'admettent les artisans du traité euro-étasunien, l'objectif premier de la plupart des traités de libre-échange n'est cependant pas d'alléger les contraintes douanières, de toute façon insignifiantes, mais d'imposer « l'élimination, la réduction ou la prévention de politiques inutiles au commerce ». Est considéré comme inutile tout ce qui ralentit le commerce, les affaires et le profit, comme la réglementation de la finance, la lutte contre le réchauffement climatique ou l'exercice de la démocratie. Cela passe par l'harmonisation, c'est-à-dire la réécriture, des normes techniques, des règlements et des lois dans les domaines les plus divers, en donnant la priorité aux droits des multinationales sur les droits sociaux ou environnementaux. Cet objectif de maximisation des profits des multinationales programme la fin des services publics si ces traités entraient en vigueur.

Aucune hiérarchie des droits n'est formellement introduite. Mais l'insistance à organiser la suprématie du droit du commerce et des multinationales et les différences flagrantes de langage selon qu'il s'agit du droit de faire des affaires ou des autres droits induisent une hiérarchie de fait, appuyée sur le caractère contraignant des seuls droits des multinationales au niveau international. Ces traités organisent concrètement les moyens de réduire le droit des États à réglementer et de donner aux multinationales un rôle surplombant.

Toute norme, tout règlement, toute loi est potentiellement visé, de la simple décision d'un conseil municipal aux articles constitutionnels. L'harmonisation des normes résultant directement des traités, la convergence réglementaire et la reconnaissance mutuelle des normes se traduiront par une harmonisation des normes par le bas, car l'histoire montre que l'« harmonisation » à laquelle conduisent les traités de libre-échange tend à se faire sur la base du plus petit dénominateur commun.

Les normes et les lois diffèrent entre l'Europe et l'Amérique du Nord, ou entre l'Europe et les pays asiatiques, parce que leurs valeurs diffèrent. Ainsi, le principe de précaution n'existe pas aux États-Unis, où il n'y a pas de risque tant que le risque n'est pas patent, avéré. En Europe, c'est l'inverse, on ne donne le feu vert que lorsqu'on a la preuve qu'il n'y a pas de danger. Ainsi, avant de pouvoir être mis sur le marché européen, les nouveaux produits doivent être testés de manière approfondie et les produits alimentaires génétiquement modifiés caractérisés comme tels. Aux États-Unis, rien de tout cela n'est requis.

Les efforts de réglementation du droit du travail – la définition des normes du travail – sont fournis depuis près d'un siècle dans le cadre de l'Organisation internationale du travail (OIT), pour protéger les droits fondamentaux et l'intérêt général. Les pays membres de l'Union européenne ont ratifié la plupart des 189 normes de l'OIT. Les États-Unis n'en ont ratifié que onze. Les salariés de l'UE peuvent donc craindre une érosion des droits dont ils bénéficient actuellement.

Ces traités comportent des dispositions interdisant aux seules collectivités publiques de privilégier l'approvisionnement local dans leurs appels d'offres. La plupart des appellations d'origine ne sont en outre pas reconnues par le traité euro-canadien.

Les États-Unis proposent aussi dans le cadre des négociations de l'Accord sur le commerce des services que tout service puisse être fourni directement par toute entreprise domiciliée dans l'un quelconque des pays ayant ratifié ce traité. Par exemple une entreprise étrangère pourrait analyser une radiographie faite en France et transmettre son analyse à un médecin exerçant en France. Il est clair que le patient n'aurait guère de moyen de se retourner contre l'analyste en cas d'erreur d'analyse. Les derniers documents fuités issus des négociations de l'Accord sur le commerce des services montrent que les États continuent leurs discussions souterraines pour pousser toujours plus loin l'abaissement des normes et des droits sociaux et environnementaux et l'affaiblissement des États face à la puissance des multinationales, en contradiction avec les discours tenus à la COP21.

Aussi incroyable que cela puisse paraître, dans le sillage de la crise financière mondiale, le traité euro-étasunien comme l'Accord sur le commerce des services tentent de déréglementer davantage les marchés financiers. Ce dernier accord reprend aussi l'essentiel des dispositions du défunt Accord commercial anti-contrefaçon sur la vie privée et les droits intellectuels.

Les traités de liberté des affaires redéfinissent les services en fonction de leur potentiel de commercialisation par des multinationales et non en fonction des besoins. Ils

reposent sur des pouvoirs juridiquement contraignants qui institutionnalisent les droits des multinationales et interdisent toute intervention des États et des autres collectivités publiques dans un large éventail de secteurs indirectement liés au commerce. Figurent surtout en ligne de mire les obligations de service universel, c'est-à-dire tout ce dont un État estime devoir faire bénéficier l'ensemble de sa population : santé, éducation, communications, etc. Ce sont des tentatives délibérées de privilégier les bénéficiaires des entreprises et des pays les plus riches au monde. Cinq mécanismes ont été imaginés dans ce but par les tenants de ces traités : le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, la liste négative, le moratoire, et le cliquet.

Chacun des traités de libre-échange en cours de négociation prévoit de mettre en place un « Forum de coopération réglementaire », c'est-à-dire un comité officiel composé « d'experts » chargés de manière permanente d'analyser les législations actuelles et futures à l'aune de leur impact sur les affaires, à l'abri de tout débat public. Aucun de ces forums ne sera soumis à une quelconque obligation d'impartialité et ils seront de fait composés essentiellement de représentants des multinationales. Citoyens et élus n'interviendront au mieux qu'en bout de course, sans avoir eu accès aux éléments détaillés du dossier. Nous aurons donc un organisme non élu investi du pouvoir législatif de proposer ou de refuser des réglementations dans les domaines les plus divers. Ce serait une privatisation à la fois du droit d'initiative en matière réglementaire et législative et de l'expertise du gouvernement et du parlement. Nous avons donc là un problème démocratique fondamental. Cerise sur le gâteau, ces forums auront le pouvoir de modifier les annexes des traités : des « experts » pourront donc modifier un traité qui, dans la hiérarchie du droit, est supérieur aux constitutions et bien sûr aux directives européennes et lois nationales.

Le troisième objectif annoncé des traités de libre-échange est d'instaurer une 'justice' privée pour arbitrer les différends des multinationales envers les États, ce qui consacrerait une extraordinaire régression historique du droit. Dans ce type de groupe d'arbitrage privé, les affaires sont « jugées » non par des juges professionnels, mais par trois arbitres : l'un est désigné par le gouvernement ou la collectivité territoriale accusé, l'autre par la multinationale accusatrice et le dernier (le président) en commun par les deux parties. Il va sans dire que les avocats qui composent ces groupes d'arbitrage n'ont de comptes à rendre à personne. Inversant allègrement les rôles, ils peuvent aussi bien servir de juges que plaider la cause de leurs puissants clients. Leur statut privé n'exclut aucunement les conflits d'intérêts. Leurs décisions sont d'application immédiate ; aucune procédure d'appel n'est possible, par exemple dans le traité euro-canadien. Si l'État ne veut pas se soumettre à la décision du groupe d'arbitrage privé, la multinationale peut demander à l'État qui héberge son siège de saisir les biens de l'État condamné.

C'est une pseudo-justice qui bafoue les principes fondamentaux d'un droit juste et équitable, et notamment le principe d'égalité qui est directement lié à celui d'égalité devant la loi, le principe de gratuité qui n'exclut cependant pas l'existence de frais de justice mesurés, et le principe de neutralité, corollaire de l'exigence d'impartialité. Or l'absence de droit se fait toujours au bénéfice des plus puissants, ici des multinationales : « entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime, et la loi qui affranchit ». Ce mécanisme est déjà à l'œuvre dans de nombreux traités bilatéraux et surtout depuis vingt-et-un ans dans le traité nord-américain de libre-échange. L'analyse des quelque 600 contentieux recensés à travers le monde et traités par ces groupes d'arbitrage privés montre qu'elles favorisent les intérêts économiques des multinationales aux dépens des droits des citoyens. Les groupes d'arbitrage sont en fait des super parlements qui invalident les décisions prises démocratiquement.

La crainte de devoir affronter ces attaques, de devoir dépenser des dizaines de millions d'euros pour se défendre, et de risquer d'avoir à payer plusieurs centaines de millions d'euros, voire plusieurs milliards de dommages et intérêts, influence la marge réglementaire dont disposent les États en matière sociale, environnementale, ou de protection du consommateur, entre autres : c'est l'effet paralysant de ce mécanisme sur la volonté de légiférer. Sont d'abord concernés les gouvernements des pays les plus faibles ainsi que les autorités locales qui n'ont pas de moyens à la hauteur. Mais tous les législateurs peuvent être influencés voire paralysés pour ne pas voir leurs décisions annulées par la suite.

Le système juridictionnel des investissements que propose maintenant la Commission européenne dans les négociations du traité euro-étasunien contient des améliorations marginales mais n'offre pas les garanties d'un système judiciaire public et ne purge pas le système de l'arbitrage de son vice fondamental, qui consiste à conforter une catégorie de « super-justiciables » profitant d'un droit et de dispositifs de règlement des litiges spécifiquement dédiés à leurs objectifs propres.

Or les multinationales sont déjà protégées par des systèmes judiciaires efficaces. Et, si nécessaire, d'autres solutions existent, comme les assurances souscrites par l'investisseur, la Cour de justice de l'Union européenne, ou des tribunaux public internationaux, à mettre en place. Ces arguments ont amené plusieurs pays à refuser les groupes d'arbitres privés : la Bolivie, l'Équateur, le Venezuela, l'Afrique du Sud, l'Inde, l'Indonésie, voire l'Australie.

Nous examinons ensuite les garanties des droits mises en avant par les traités et leurs promoteurs et notamment par le traité euro-étasunien, avant de faire le point sur les avantages socio-économiques attendus. Les projets de traités ou du moins ce que nous en connaissons mettent en avant des valeurs communes et des garanties sensées nous protéger de leurs aspects nuisibles, mais avec différents niveaux de langage selon les préoccupations. Sur la conception de l'État, nous n'avons aux États-Unis et en Europe pas du tout les mêmes valeurs : aux États-Unis, l'État n'est pas le gardien du bien commun, de l'intérêt général, en Europe, si. Sur les rapports entre entreprises privées et partis politiques, en matière de normes du travail, d'environnement, de justice internationale, de protection et de respect de la diversité culturelle, nous n'avons pas non plus les mêmes valeurs. Les États-Unis et les pays européens ne partagent en fait guère de valeurs communes. Le faire croire, c'est donner à penser qu'une harmonisation des règles n'est qu'un problème technique, alors que toute harmonisation de règles traduisant concrètement des valeurs différentes est fondamentalement politique.

Les garanties en matière de santé, d'environnement et de questions sociales que donne le mandat de négociation du traité euro-étasunien utilisent avec une grande maîtrise les ressorts de la langue de bois juridique et administrative pour donner l'impression de garanties, sans leur donner force contraignante, contrairement au droit de faire des affaires. Ces garanties sont donc illusoire.

Croissance, création d'emplois et hausse des revenus sont les arguments des projets de traités de libre-échange, comme conséquence de l'augmentation attendue des échanges et des investissements étrangers. Les quelques chiffres mis en avant par la Commission européenne comme les résultats de la plupart des études d'impact socio-économique annoncent pourtant des gains dérisoires : le traité euro-canadien augmenterait le PIB de l'UE de 0,01 à 0,08 % au bout de sept ans, tandis que le traité avec les États-Unis l'augmenterait de 0,3 à 5 % à l'horizon de dix à vingt ans.

Or, contrairement à ce que prétendent les modèles théoriques utilisés par ces études, de nombreux chercheurs et des institutions comme la Banque mondiale ou la CNUCED

montrent que la libéralisation ne favorise pas les investissements étrangers, voire que les échanges commerciaux croissent davantage en dehors qu'à l'intérieur des traités de libre-échange. Vis-à-vis de la modélisation des échanges, du PIB et des emplois, la pertinence du modèle néoclassique utilisé par ces études apparaît très contestable. Cela est confirmé par l'épreuve des faits : les gains prévus par modélisation avant la signature des traités de libre-échange entre les trois États nord-américains comme entre les États-Unis et la Corée du Sud n'ont aucun rapport avec la réalité mesurée après quelques années de mise en œuvre de ces traités : des pertes d'emplois et de richesse, la perte d'influence des PME par rapport aux grandes multinationales.

En utilisant un modèle plus adapté, l'étude la plus récente montre que le traité euro-étasunien devrait se traduire au sein de l'UE en 2025 par une baisse de l'activité économique, des revenus et de l'emploi. Il augmentera l'instabilité financière, diminuera encore les recettes fiscales et la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le traité conduirait même selon cette étude à la désintégration plutôt qu'à l'intégration européenne. La France serait, avec les pays nord-européens, la plus touchée : baisse de 0,5 % du PIB, perte de 130 000 emplois, diminution moyenne des revenus des actifs de 460 euros par mois...

Enfin, nombreux sont ceux qui s'inquiètent des effets potentiellement néfastes des traités de libre-échange sur les droits de l'homme, qu'ils soient civils, culturels, économiques, politiques ou sociaux.

La dernière des caractéristiques des traités de liberté des affaires est l'opacité voulue des négociations au regard des citoyens qui contraste avec la part essentielle qu'y prennent les grandes multinationales. Les mandats de négociation donnés pour chaque traité par les États membres de l'Union européenne à la Commission sont très rarement rendus publics, des années plus tard, après des fuites. Le début des négociations n'est parfois même pas annoncé. Aucun document négocié n'est publié.

Ces négociations sont le fruit d'un travail de longue haleine des milieux ultralibéraux, hommes politiques et dirigeants de multinationales, au travers de multiples organismes communs. Les autorités politiques des deux côtés de l'Atlantique ont en effet favorisé la création de nombreuses organisations de lobbying politique des grandes multinationales comme le Transatlantic Business Dialogue, le Transatlantic Business Council ou le Forum sur le commerce Canada-Europe. Ces organisations ont d'abord mis au point avec ces mêmes autorités politiques les lignes directrices des traités, puis sont associées aux négociations elles-mêmes. Il leur est dévolu deux rôles : d'abord et avant tout, au nom des entreprises mais à la demande des acteurs politiques de l'UE, intervenir directement dans le processus décisionnel des acteurs politiques et écrire elle-même les règles ; mais aussi offrir un cadre de négociation privé à la résolution des conflits d'intérêts entre les entreprises.

Les traités ne sont publiés au plus qu'une fois les négociations terminées. Ils sont extraordinairement longs – 1600 pages pour le traité euro-canadien – et complexes. Ils traitent des sujets les plus divers, des services publics à l'environnement en passant par le droit du travail, l'organisation de la justice et la vente de soutiens-gorge. Ils ne respectent donc pas le principe de réversibilité des lois qui interdit de lier entre elles des décisions indépendantes. Leurs caractéristiques en font des traités de type constitutionnel et quasiment irréversibles.

Les résultats des nombreuses études que nous avons synthétisés nous amènent à nous interroger sur le vocabulaire qu'utilisent les traités de libre-échange. Les mots et les expressions utilisés ont plutôt une image positive dans leur signification populaire, courante, comme « concurrence », « ouverture à la concurrence », « libre-échange »,

etc. L'analyse montre que le sens réel de ces expressions n'a guère à voir avec leur sens commun et qu'elles sont des expressions de marketing politique, choisies pour « vendre » des projets politiques. Toutes ces expressions peuvent se résumer en une seule : la liberté absolue de faire des affaires et de faire du profit, le plus de profit possible, quelles qu'en soient les conséquences sur la société et notre écosystème.

Pour ne pas confondre marketing politique et information, nous proposons alors de traduire les expressions néolibérales en français courant : par exemple, « concurrence » en « liberté absolue de faire des affaires et des profits », « marché » en « assemblée des multinationales et autres spéculateurs », « traité (ou accord) de libre-échange » en « traité de liberté des affaires » ou « traité d'allégeance aux multinationales », « investissement » en « opportunité de profits personnels », ou « mécanisme de règlement des différends investisseur-État » en « groupe d'arbitres privés pour régler les différends des multinationales envers les États ».

La conclusion générale s'attache à comparer les objectifs annoncés des traités de liberté des affaires et leurs objectifs sous-jacents avant de tracer quelques pistes pour que les citoyens prennent en main leur futur plutôt que de le laisser aux bons soins des multinationales. Le caractère dérisoire voire clairement négatif des avantages socio-économiques que l'on peut en attendre montre que l'objectif des traités de libre-échange n'est pas la croissance et les emplois, ni même de protéger les investissements ou de promouvoir les échanges commerciaux. Leur seul objectif, fondamental, est de garantir la prédominance des droits des multinationales à faire des affaires et des profits.

Abolir les droits de douane et les « barrières non tarifaires », donner le pouvoir à quelques uns d'annuler des lois, c'est accepter de renoncer à des choix politiques et de société en termes de qualité des produits alimentaires, de normes environnementales, de liberté d'expression, de protection des données personnelles, d'accès au soins, de politique énergétique, sociale, agricole, etc. Abolir ces prétendues barrières c'est donc renoncer à tout cela au nom de la maximisation du profit des sociétés multinationales, c'est soumettre la démocratie à des règles privées, à quelques puissants intérêts particuliers. Ériger le droit de faire des affaires et le droit au profit en étalons de toute chose, en valeurs supérieures à toutes les autres, c'est abandonner sa souveraineté fondamentale, c'est-à-dire son pouvoir de décider de son avenir, collectivement. C'est donner ce pouvoir – le pouvoir – aux seuls actionnaires des grandes sociétés multinationales.

Mais, tout comme Dracula qui, une fois exposé à la lumière du jour, s'étiole et meurt, les traités de libre-échange ont du mal à résister à la lumière, celle de l'opinion publique. La première arme est donc l'information sur ces traités. S'il n'y a aucune raison d'accepter ces traités de liberté des affaires dits de « libre-échange », des traités commerciaux sont peut-être nécessaires. Or des alternatives existent, par exemple sur la base du mandat commercial alternatif mis au point par de très nombreux réseaux et organisations dans le monde, en Europe et ailleurs. Ces alternatives répondent aux questions actuelles, que ce soit en terme de développement, de répartition des fruits du travail de tous, de préservation de notre écosystème. Elles permettent d'échanger biens et services sans oublier l'intérêt général au profit d'intérêts particuliers.

.....

*Cet article est aussi [disponible en anglais](#), en [allemand](#), et en [espagnol](#).*

Pour plus de détails, voir [l'ouvrage disponible en pdf](#) (cliquer sur l'icône).