

TTIP

TTIP

De waarheid over het Trans-Atlantisch
Handels- en Investeringsverdrag

Een nuchtere analyse van beloftes en kritieken

Ferdi De Ville en Gabriel Siles-Brügge



ACADEMIA
PRESS

Academia Press
P. Van Duyseplein 8
9000 Gent
T. (+32) (0)9 233 80 88
info@academiapress.be
www.academiapress.be

Uitgeverij Academia Press maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

© Academia Press
© Ferdi De Ville en Gabriel Siles-Brügge
De waarheid over het Trans-Atlantisch Handels- en Investeringsverdrag – Een nuchtere analyse van beloftes en kritieken.
Gent, Academia Press, 2016, v + 156 pp.

Vertaald uit het Engels door Erik Ros.
Oorspronkelijk: Ferdi De Ville & Gabriel Siles-Brügge, *The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Polity Press, 2016.
Deze uitgave is gepubliceerd onder overeenkomst met Polity Press Ltd., Cambridge.

Lay-out: punctilio.be

Cover: Twin Media

ISBN 978 90 382 2577 7
D/2016/4804/004
NUR 781

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgeverij.

Voor Merel en Sjarlotte

Inhoud

<i>Voorwoord bij de Nederlandse vertaling</i>	III
Inleiding	I
1. De discussie over groei en banen	11
2. Zijn wereldwijde standaarden realistisch?	31
3. De kern van de zaak: deregulering	51
4. TTIP uitgedaagd	75
Conclusie: het momentum van TTIP gebruiken	103
<i>Dankwoord</i>	115
<i>Noten</i>	119
<i>Bibliografie</i>	125
<i>Afkortingen</i>	147
<i>Index</i>	151

Voorwoord bij de Nederlandse vertaling

De roes na het voorstellen van de Engelse versie van dit boek, samen met co-auteur Gabriel Siles-Brügge, in het majestueuze Parlement van het Verenigd Koninkrijk in Londen, was nog niet helemaal uitgewerkt toen ik van Academia Press de vraag kreeg of we geïnteresseerd waren in een Nederlandse vertaling. Uiteraard! Ik meen al lang dat daar zowel een markt voor is als nood aan is. Als u net dit boek heeft gekocht, dan heeft u mij daar weer een beetje meer gelijk in gegeven. Dank daarvoor.

TTIP (lees: tie-tip), het Trans-Atlantisch Vrijhandels- en Investeringsverdrag dat al bijna drie jaar in onderhandeling is, is al lang geen onbekende afkorting meer in Vlaanderen en Nederland. De meeste mensen hebben over deze onderhandelingen ondertussen wel al iets opgevangen. De kans is zelfs groot dat ze gelezen of gehoord hebben dat het akkoord, zodra het er is, voor groei zal zorgen, maar dat tegenstanders beweren dat we in ruil daarvoor gevaarlijke Amerikaanse producten in onze winkelrekken gaan krijgen.

De voorbije jaren had ik het voorrecht zowel in Nederland als in Vlaanderen zeer regelmatig over TTIP te mogen spreken. Ik meen dan ook te mogen stellen dat het debat over TTIP in Nederland momenteel iets breder en intenser wordt gevoerd dan in Vlaanderen. Dat heeft veel te maken met de cabaretier Arjen Lubach, die in zijn programma ‘Zondag met Lubach’ ondertussen al drie keer een item aan TTIP wijdde (als u die nog niet gezien heeft, zeker even googelen). Het is pas na die eerste uitzending, in maart 2015, dat het TTIP-debat in Nederland echt losbarstte. Ter illustratie: terwijl er in oktober 2014 in Amsterdam nog slechts een paar tientallen demonstranten kwamen opdagen om tegen TTIP te protesteren, waren dat er een jaar later al bijna 10.000.

Vlaanderen heeft nog een ‘Lubachmoment’ nodig om het debat even wijdverspreid als in Nederland te maken. Toch besteden ook hier de media en politici veel meer aandacht aan TTIP dan in het verleden voor handelsonderhandelingen het geval was. Elk parlement, tot zelfs dat van de Duitstalige Gemeenschap toe, heeft de voorbije maanden hoorzittingen gehouden over de onderhandelingen, gedebatteerd en een stand-

punt ingenomen. En terecht, want elk van deze parlementen zal na afloop van de onderhandelingen (als het tenminste zover komt) ook moeten stemmen over het resultaat. Ook het middenveld en zelfs ad-hocburgercomités organiseren zich alsmaar meer om mensen over TTIP te informeren, en vaak om hen te mobiliseren tegen wat zij als een gevaarlijk akkoord beschouwen. Tijdens de Gentse Feesten (als u dat niet kent, zeker even langskomen) van 2015 stond tien dagen lang een opblaasbaar Trojaans Paard in de festivalzone, om mensen naar een infostand over TTIP te lokken. Zowel Nederland als Vlaanderen kennen intussen TTIP-vrije gemeenten (maar opnieuw: meer en grotere steden in Nederland).

Zelf heb ik over mijn werk over TTIP al mogen spreken in het Europese, het Britse, het Belgische federale en het Vlaamse Parlement. Van de Engelse versie van dit boek zijn ondertussen al meer dan duizend exemplaren verkocht, een deel daarvan ook in België en Nederland. Misschien heb ik dus al een impact gehad op het debat over TTIP in de Lage Landen, maar het kan en moet nog meer. TTIP mag niet, zoals de Europese interne markt of de euro, een project worden waarover politici te weinig (diepgaand) geïnformeerd zijn en waarover latere generaties hen met de vinger wijzen voor de onvoorziene gevolgen.

In dit boek gaan we na wat de gevolgen van TTIP kunnen zijn voor de Europese Unie en de Verenigde Staten in hun geheel. Wat zijn echter de specifieke belangen en discussiepunten in Nederland en Vlaanderen? Als kleine, open economieën met de twee grootste havens van Europa hopen Vlaanderen en Nederland uiteraard van meer handel met de VS te profiteren. Beide zijn bovendien wereldspelers in een aantal niches, zoals de baggersector, die momenteel grote hinder ondervindt om op de Amerikaanse markt actief te zijn. Nederland heeft dan weer de twijfelachtige eer een wereldspeler te zijn wat het gebruik van haar investeringsverdragen betreft door multinationals of postbusfirma's om overheden elders in de wereld voor een zogenaamd *investor-state dispute settlement* (ISDS) tribunaal te dagen, een van de meest controversiële aspecten in TTIP.

Beide zijn uiteraard ook sociale welvaartsstaten, die veel belang hechten aan sociale bescherming en (zeker na een aantal voedselschandalen) aan voedselveiligheid. Dat TTIP zou kunnen leiden tot het verdwijnen van kwaliteitsvolle werkgelegenheid, de uitholling van sociale bescherming en het verlies van de controle over de kwaliteit van ons voedsel, zijn enkele van de voornaamste bekommernissen onder critici van deze onderhandelingen.

Dit boek werpt een kritische blik op de argumenten waarmee in het TTIP-debat over en weer wordt gegooid. We stellen dat TTIP niet tot erg veel extra groei zal leiden, noch China en andere opkomende economieën naar onze wensen zal doen plooiën, zoals de voorstanders ons doen geloven. TTIP zal ons anderzijds ook geen chloorkip door de strot rammen, of met één pennentrek onze sociale bescherming afschaffen, zoals de tegenstanders soms verklaren. We leggen uit welke gevolgen we van een eventueel akkoord wel realistisch mogen verwachten. Zo willen we het debat over TTIP met dit boek naar een minder sloganesk niveau brengen.

We concluderen dat TTIP de markt en de machtige belangengroepen nog meer dreigt te versterken ten koste van de democratie en haar burgers. Het debat over TTIP is dan ook tegelijk een debat over welk Europa we willen. Interessant op dat vlak is dat enkele politieke partijen die tegen het afstaan van macht aan Europa zijn, tegelijk wel hartstochtelijke voorstanders van TTIP zijn. Die paradox, en wat het betekent voor het type Europa dat verschillende Nederlandse en Vlaamse partijen en andere maatschappelijke groepen voor ogen hebben, is iets wat ook nog te weinig aan bod is gekomen in het debat over TTIP.

Gent, 17 januari 2016

Inleiding

Wat houdt TTIP in?

Voor- en tegenstanders van het Trans-Atlantisch Handels- en Investeringsverdrag (TTIP) zijn het over heel weinig dingen eens. Waar beide partijen het echter wel over eens zijn, is dat de onderhandelingen om een vrijhandelsakkoord (FTA) te sluiten tussen de twee grootste economieën op aarde, de Europese Unie (EU) en de Verenigde Staten (VS), een radicale verandering zullen betekenen. Volgens de voorstanders is TTIP een vanzelfsprekendheid die ons allemaal welvarender zal maken en waardoor de EU en de VS de standaarden voor de wereldeconomie kunnen blijven bepalen. De tegenstanders van hun kant waarschuwen ervoor dat TTIP alleen grote bedrijven ten goede zal komen en ons niets anders zal opleveren dan slechtere banen en minder veiligheid inzake milieu, voedsel en gezondheid. Ze beweren dat het onze democratie zal ondermijnen door achterkamerdeals en de oprichting van handelsrechtbanken waarvoor nationale wetten zullen kunnen worden aangevochten. George Monbiot, een toonaangevende Britse journalist en activist, omschreef het zelfs als een ‘rechtstreekse aanval op de democratie’. Wie heeft het gelijk aan zijn kant? Wat houdt TTIP echt in? Zal dit verdrag ons uit de economische crisis halen en Europa en de VS de kans bieden om ook in de 21ste eeuw wereldwijd de leiders te blijven, zoals de voorstanders beweren? Of zullen de Europeanen zonder dat ze het weten binnenkort kip kopen die in chloor is gewassen en rundvlees dat met hormonen is behandeld? Zullen hun democratische beleidskeuzes door handelsrechtbanken ondermijnd worden, zoals de tegenstanders claimen?

Het debat is intussen bijzonder sterk gepolariseerd en wij argumenteren dat dit verdrag niet zal resulteren in de boude beweringen van een van de partijen.¹ Aan de ene kant omdat het debat te veel gefocust is op ‘horrorverhalen’ en te weinig op de economische, geopolitieke en regulerende effecten van TTIP. Aan de andere kant zaten we tevergeefs te wachten tot pleitbezorgers van TTIP duidelijke, overtuigende argumenten aandragen over *hoe* dit verdrag zal resulteren in de voorspelde econo-

mische en geopolitieke voordelen waar zij steeds zo over jubelen. Met dit boek hopen we de karikaturen van het verdrag te overstijgen en met meer nauwgezetheid uit te zoeken wat de (vermoedelijke) gevolgen van het verdrag zullen zijn.

Op het moment waarop we dit schrijven, is TTIP allesbehalve afgerond en het blijft onzeker of het er komt, maar wij willen onderzoeken wat de bredere impact van de onderhandelingen op het wereldhandelsbeleid is, zelfs als er geen akkoord komt. De onderhandelingen hebben nu al enkele interessante en onverwachte gevolgen (naast het feit dat de vroeger vrij beperkte agenda's op het vlak van publieke optredens van academici die zich met handelsvragen bezighielden, nu heel wat rijker gestoffeerd zijn). Het debat heeft soms wel wat te lijden van oversimplificatie, maar alles samen is het een erg welkome ontwikkeling dat de publieke belangstelling voor handelsbeleid – meestal een redelijk technocratisch, in mist gehuld beleidsdomein – in de loop van de onderhandelingen aanzienlijk is toegenomen en dat het onderwerp heel wat burgerbewegingen in actie heeft doen schieten. TTIP mag dan nog niet het onderwerp zijn van een film met een grote sterrencast zoals *Battle in Seattle* – de verfilming van de beroemde protesten tijdens de ministerconferentie van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 1999 – het is wel een potentiële ‘game changer’ en het moet worden aangegrepen om het debat over het 21ste-eeuwse handelsbeleid verder te verdiepen. Dit boek wil een kritische bijdrage leveren aan die discussie.

Waarom komt TTIP er net nu?

In dit boek focussen we op de motivaties voor en de gevolgen van TTIP, maar in dit deel willen we eerst het kader schetsen. We willen de lezer een beetje achtergrond geven over de geschiedenis van de handelsbetrekkingen tussen de EU en de VS en waarom deze onderhandelingen *nu* plaatsvinden. Vóór de onderhandelingen over TTIP bespraken de EU en de VS handelszaken vooral binnen het multilaterale handelsstelsel onder de paraplu van de GATT (Algemene Overeenkomst over Tarieven en Handel; General Agreement on Tariffs and Trade), die in 1995 in de WTO veranderde. In het begin nam de VS het voortouw in dat stelsel en ijverde voor de geleidelijke liberalisering van de wereldhandel. Vanaf de Uruguayronde (1986-1994) nam de EU een meer proactieve leiderschapspositie in. Sinds de oprichting van de GATT in 1947 kenden we een hele reeks van die multilaterale onderhandelingsrondes en zijn de tarieven (belastingen die op ingevoerde goederen wor-

den geheven) drastisch verlaagd. In diezelfde periode was er een toename van het aantal leden van de GATT/WTO en ook van de onderhandelings thema's op de agenda.

De EU en de VS stuurden op die vernieuwde handelsagenda aan omdat tarieven intussen een zo goed als verwaarloosbare belemmering voor import waren geworden. De gemiddelde tarieven voor een 'meest begunstigde natie' (tarieven voor andere WTO-leden die onderhandeld zijn als een gevolg van de niet-discriminatoire liberalisering zoals vastgelegd door de GATT/WTO) bedragen 5,2 procent voor de EU en 3,5 procent voor de VS. Momenteel hanteren beide partijen voor goederen die ze van elkaar importeren, tarieven die zelfs nog lager liggen, gemiddeld lager dan 3 procent (Europese Commissie 2013a: 17). In de volgende hoofdstukken zullen we dieper ingaan op de redenen waarom de mensen die over het handelsbeleid onderhandelen, sinds het einde van de jaren 1970 zich steeds meer richten op 'non-tarifaire handelsbelemmeringen' (een concept dat we ook verder zullen uitleggen). Enkele voorbeelden daarvan zijn verschillen in de regelgeving voor producten en diensten, het ontbreken van de bescherming van de rechten van investeerders en intellectuele eigendom, de gesloten markten voor overheidsaanbestedingen enz. Tijdens de Uruguayronde leidde dat tot een hele reeks nieuwe akkoorden over dat soort onderwerpen. De Doharonde (die in 2001 van start ging) moest de reikwijdte van het wereldwijde handelssysteem verder uitbreiden, maar heeft die ambitie tot dusver niet kunnen waarmaken.

Omdat het multilaterale handelssysteem er niet in slaagde de 'verre gaande liberalisering' te bewerkstelligen, besloten eerst de VS en daarna ook de EU naar economisch gemotiveerde bilaterale FTAs (vrijhandelsakkoorden) toe te werken. Allebei sloten ze akkoorden of onderhandelen ze over akkoorden met voornamelijk (Latijns-)Amerikaanse en Aziatische landen, waaronder Canada, Colombia, Korea, Peru en Singapore. Die akkoorden bevatten op het vlak van handelsgerelateerde onderwerpen stuk voor stuk 'WTO plus'-engagementen, wat betekent dat ze verder gaan dan wat de WTO verplicht. De Verenigde Staten hebben onlangs ook biregionale onderhandelingen afgerond met elf Aziatisch-Pacifische staten², het zogenaamde Trans-Pacific Partnership (TPP). Op het moment dat we dit schrijven (november 2015), moeten die wel nog geratificeerd worden. TTIP is dus de jongste telg die past binnen een bredere trend om over een almaar langer wordende lijst met 'handels onderwerpen' niet exclusief binnen de WTO te onderhandelen, maar met een begunstigde partner een akkoord af te sluiten.

Er zijn nog twee redenen die vaak worden aangehaald als rechtvaardiging voor het opstarten van de TTIP-onderhandelingen (die bekijken we nader in respectievelijk hoofdstukken 1 en 2). Ten eerste wordt er beweerd dat buitenlandse vraag door de wereldwijde financiële en economische crisis die in 2008 is begonnen, een welkome en zelfs noodzakelijke bron is om binnenlandse groei te realiseren. Ten tweede wordt er over TTIP onderhandeld omdat rekening wordt gehouden met de zogenaamde opkomst van China en andere snelgroeiende economieën. Die zijn voor de EU en de VS niet alleen concurrenten in de wereldwijde economische *stromen*, ze zijn ook rivalen voor de globale economische *macht*. Aan beide zijden van de Atlantische Oceaan maken beleidsmakers zich zorgen dat ze zowel op geopolitiek vlak als op wereldeconomisch vlak aan belang inboeten. De stagnatie van de Doharonde over multilaterale handelsoverhandelingen is in grote mate het gevolg van de opkomst van die nieuwe economische machten, die het ‘duopolie’ van de EU/VS inzake de dominantie van de wereldhandel hebben doorbroken (Grant 2007; Narlikar 2010).

Wat nieuw is aan TTIP, is de mate van ‘diepgaande liberalisering’ die wordt nagestreefd. De onderhandelaars proberen de regelgevende praktijken in de EU en de VS zoveel mogelijk te stroomlijnen. Ook daar hangt een voorgeschiedenis aan vast. Na het einde van de Koude Oorlog probeerden de EU en de VS verschillende keren een Trans-Atlantische Vrijhandelszone (TAFTA, Transatlantic Free Trade Area) en/of -markt op te richten. De eerste stap in die richting was de ‘Trans-Atlantische Verklaring’ van 1990. Daarin werd voor het eerst de bilaterale relatie geïnstitutionaliseerd en werden er afspraken gemaakt om op het vlak van economie, cultuur en veiligheid samen te werken. De resultaten bleken echter al gauw tegen te vallen, doordat lidstaten weinig interesse aan de dag legden en de Commissie vooral de eigen identiteit van de EU wou beschermen voordat ze zich aan trans-Atlantische samenwerking wou wagen (Steffenson 2005: 24). Omdat ze beseften dat een TAFTA te gevoelig zou liggen, sloten de EU en de VS in 1995 de Nieuwe Trans-Atlantische Agenda (NTA, New Transatlantic Agenda). De belangrijkste resultaten van de NTA waren wederzijdse erkenningsakkoorden (MRAs, *mutual recognition agreements*), die in 1997 voor een klein aantal sectoren werden ondertekend en bedoeld waren om een einde te maken aan dubbele test- en certificatiesystemen. Op het einde van de jaren 1990 ondernam de toenmalige Commissaris voor Handel van de EU (Leon Brittan) pogingen om een ‘Nieuwe Trans-Atlantische Markt’ (‘New Transatlantic Marketplace’) op te richten, waarin tarifaire en non-tarifaire handelsbelemmeringen grotendeels zouden worden opgeheven (Pollack en

Shaffer 2001: 16). Die plannen liet men uiteindelijk in 1998 varen. Ze werden vervangen door een veel minder ambitieus en vager ‘Trans-Atlantisch Economisch Partnership’, dat de bedoeling had de trans-Atlantische markt geleidelijk aan op te bouwen. Niet een van die plannen loste echter de verwachtingen in. Sterker nog, door administratieve weerstand aan de kant van de VS werden uiteindelijk slechts twee van de zes ondertekende MRA’s uitgevoerd. In de jaren 2000 probeerden de EU en de VS dat proces van regelgevende samenwerking verschillende keren nieuw leven in te blazen, maar ook dat leverde maar heel weinig op. De laatste poging om een trans-Atlantische vrijhandelszone op te richten voordat aan TTIP werd begonnen, werd dan ook gezien als ‘overambitieuw’ en ‘met weinig kans op slagen’ (Peterson et al. 2004: 76-9). Bij de vorige poging tot trans-Atlantische samenwerking was er dus een gebrek aan steun en misschien is dat de reden waarom beleidsmakers er nu alles aan doen om te benadrukken hoeveel er van de huidige onderhandelingen afhangt.

Het onderhandelingsproces

Na dit bewust korte overzicht van de geschiedenis van de trans-Atlantische handelsrelaties willen we de lezer nu (opnieuw heel summier) inleiden in het onderhandelingsproces omtrent TTIP en de diverse actoren in de EU en de VS die zich met het handelsbeleid bezighouden. Deze reeks trans-Atlantische handelsoverhandelingen vindt haar oorsprong in een top in november 2011 tussen de Amerikaanse president Barack Obama, de toenmalige voorzitter van de Europese Raad, Herman Van Rompuy, en de toenmalige voorzitter van de Europese Commissie, José Manuel Barroso. Die top resulteerde in een Werkgroep op hoog niveau voor werkgelegenheid en groei (High Level Working Group on Jobs and Growth, HLWG), geleid door het Directoraat-Generaal (DG) voor Handel van de Europese Commissie en het Bureau van de Amerikaanse handelsvertegenwoordiger (Office of the United States Trade Representative, USTR). Die werkgroep kreeg de opdracht uit te zoeken hoe een verhoging van handel en investeringen kan bijdragen tot het creëren van werkgelegenheid, economische groei en het verbeteren van de concurrentiekracht. De werkgroep publiceerde zijn eindrapport in februari 2013 en concludeerde: ‘van de verschillende opties die in overweging zijn genomen, zou een uitgebreid verdrag, dat een hele waaier van bilaterale handels- en investeringsonderwerpen aanpakt, waaronder ook zaken i.v.m. regelgeving, en dat een bijdrage levert voor

het uitwerken van globale regels, voor beide partijen de meest significante voordelen opleveren' (HLWG 2013: 5).

In 2013 kondigde president Barack Obama de onderhandelingen over TTIP formeel aan tijdens zijn jaarlijkse toespraak, de State of the Union. Daarna moesten de lidstaten van de EU de Europese Commissie toestemming geven om onderhandelingen op te starten (handelsbeleid is immers een Europese bevoegdheid). Na enige discussie over de richtlijnen voor de onderhandelingen ('het mandaat'), vooral over het uitsluiten van 'audiovisuele diensten', zette de Raad van de Europese Unie in juni 2013 het licht op groen. Een maand later begonnen de onderhandelingen. De onderhandelingssteams van beide partijen – de Europese Commissie en het Bureau van de Amerikaanse handelsvertegenwoordiger (Office of the USTR), een agentschap dat deel uitmaakt van het uitvoerend bureau van de president (Executive Office of the President) – komen ongeveer om de twee maanden bij elkaar, afwisselend in Brussel en in Washington (maar ook in andere Amerikaanse steden, zoals New York en Miami), voor een vergaderingsronde van één week. In de tussentijd werken de onderhandelingssteams in elke 'hoofdstad' de technische aspecten uit.

De onderhandelingen zijn opgesplitst in drie pijlers en een nog groter aantal onderhandelingsgroepen (zie Raad van de EU 2013). De eerste pijler van TTIP is 'markttoegang' en houdt zich bezig met thema's zoals tariefonderhandelingen voor goederen en de liberalisering van diensten, investeringen en overheidsaanbestedingen. De tweede pijler is 'regelgevende samenwerking' en buigt zich over technische handelsbelemmeringen (*technical barriers to trade*, TBT), sanitaire en fytosanitaire maatregelen (*sanitary and phytosanitary measures*, SPS), en hoe de EU en de VS systematisch kunnen samenwerken om de huidige en toekomstige regelgeving³ meer compatibel te maken. Dat is de belangrijkste pijler van de onderhandelingen. Die moet de regelgevende systemen tussen de EU en de VS beter stroomlijnen. De derde pijler is gewijd aan 'regels' om handelsgerelateerde onderwerpen aan te pakken op het gebied van bijvoorbeeld duurzame ontwikkeling, intellectuele eigendomsrechten, energie en grondstoffen, het vergemakkelijken van handel en de bescherming van investeringen (met o.a. investeerder-staatarbitrage [*investor-to-state dispute settlement*, ISDS]).

Wanneer (of moeten we zeggen als?) de onderhandelingen voltooid zijn, moet het akkoord door elke partij geratificeerd worden. In de EU betekent dit dat op zijn minst een gekwalificeerde meerderheid⁴ van de lidstaten in de Raad en een eenvoudige meerderheid in het Europees Parlement het akkoord moeten goedkeuren. Omdat de onderhandelin-

gen echter zoveel aspecten omvatten, zullen die tot een ‘gemengd akkoord’ leiden met gedeelde bevoegdheden voor zowel de EU als de lidstaten. Daarom verwacht men dat het akkoord unaniem door de Raad en door de parlementen van de 28 lidstaten zal moeten worden goedgekeurd (ook al kan het akkoord al ‘voorlopig worden toegepast’ voordat het door de parlementen wordt geratificeerd; voor meer informatie over de procedures voor Europees handelsbeleid, zie Woolcock 2012: 51-61). In de VS is grondwettelijk bepaald dat het Congres de bevoegdheid heeft om het handelsbeleid vast te leggen. Het ratificeringsmechanisme hangt in grote mate af van het feit of het Congres het Executive Office de bevoegdheid heeft gegeven om meer autonoom over handel te onderhandelen (Trade Promotion Authority, TPA), wat ook wel als de ‘*fast track*’ wordt omschreven. Na een hevig debat verleende het Congres die bevoegdheid in juni 2015 (Weisman 2015). TPA voorziet erin dat het Congres de onderhandelingsdoelstellingen definieert waar de USTR naar moet streven. Na het beëindigen van de onderhandelingen keurt het Congres het akkoord dan goed of af, maar het kan geen amendementen meer toevoegen. ‘*Fast track*’ heeft nog een ander gevolg: de twee kamers van het Congres stemmen met gewone meerderheid over het internationale akkoord. Zonder TPA kan zo’n akkoord in de Senaat alleen goedgekeurd worden met een drie-vijfdemeerderheid om de filibustertechniek onmogelijk te maken. De onderhandelaars vonden het ontbreken van een TPA dus een groot nadeel, niet alleen voor de uiteindelijke ratificering van TTIP, het bemoeilijkte ook het opbouwen van wederzijds vertrouwen. Met TPA konden beide partijen ervan op aan dat er op tijd over TTIP geoordeeld zou worden zonder dat er veranderingen in werden aangebracht. Het is dan ook geen verrassing dat de onderhandelaars aan beide kanten in de wolven waren toen de TPA werd verleend – ook al geldt die slechts tot 1 juli 2018, met een mogelijke verlenging tot 30 juni 2021 (García-Bercero en Mullaney 2015; voor meer informatie over de procedures voor het handelsbeleid van de VS, zie Destler 2005).

Wat schuilt er achter de karikaturen?

De nooit eerder geziene transparantie die de EU-onderhandelaars tijdens de TTIP-onderhandelingen aan de dag leggen (we bespreken dit in hoofdstuk 4) heeft enorme voordelen voor onderzoekers. We hoeven niet (helemaal) af te gaan op lekken en speculaties over wat er tijdens de onderhandelingen wordt besproken en besloten een zinvol debat over

TTIP te voeren terwijl de gesprekken nog aan de gang zijn. Op die manier kunnen we ook positiewijzigingen vaststellen en proberen te verklaren wat daar de aanleiding voor was. We moeten natuurlijk wel op onze hoede blijven. Voor ons als onderzoekers, maar ook voor heel wat politici en middenveldorganisaties, is het heel frustrerend dat niet alle onderhandelingsdocumenten openbaar zijn gemaakt (de ‘geconsolideerde teksten’ van het akkoord worden niet vrijgegeven). Als wetenschappers moeten we trouwens altijd rekening houden met strategische overwegingen over wat vrijgegeven wordt (en wat niet) en wanneer. Daarom is dit boek voor een deel gebaseerd op een aantal interviews met EU-onderhandelaars en andere officiële betrokkenen, maar ook met activisten van het maatschappelijk middenveld en vertegenwoordigers van belangengroepen (die we allemaal anonimiteit hebben beloofd vanwege de controversiële inhoud van de gesprekken). Zo kregen we extra inzichten in de motivatie en denkwijze van de betrokkenen en konden we onze interpretatie van de onderhandelingen bij goed geïnformeerde deelnemers aftoetsen. Verder maakten we gebruik van secundaire analyses van zowel academici als activisten. De analyses van activisten hebben we alleen gebruikt wanneer ze gebaseerd waren op de analyse van echte documenten en niet op speculaties.

Als kritische observatoren van het handelsbeleid van de EU en de VS houden we de beloftes over de positieve gevolgen van TTIP tegen het licht. We kijken echter ook sceptisch naar de beweringen van de tegenstanders. Zo geloven we niet dat TTIP (rechtstreeks) tot een plotselinge deregulering zal leiden waarbij Europa chloorkippen of met hormonen behandeld rundvlees zal aanvaarden, maar we denken wel dat er een aantal gevaren op de loer liggen die we heel ernstig moeten nemen.

De argumenten voor TTIP zijn tweërlei. Ten eerste zou het voor de zo fel begeerde groei en werkgelegenheid zorgen voor de door de crisis getroffen economie van de VS en, vooral, de EU. Dat aspect bespreken we in hoofdstuk 1. Een tweede reeks argumenten, en die komen in hoofdstuk 2 aan bod, benadrukt dat een ‘trans-Atlantische markt’ een instrument zou zijn om de economische dominantie van de EU en de VS te vrijwaren en de geopolitieke en geo-economische groei van China en andere nieuwe economieën in toom te houden. Wij ontleden die redeneringen en onderzoeken de veronderstellingen waarop ze gebaseerd zijn. Dat brengt ons bij het besluit dat, gebaseerd op wat we al over de TTIP-onderhandelingen weten, het heel onwaarschijnlijk is dat beide optimistische verwachtingen werkelijkheid zullen worden.

We willen het boek echter niet gewoon besluiten met de vaststelling dat TTIP niet aan de beloftes zal voldoen. In plaats daarvan gaan we op