

8.6. Le TTIP Partenaire Transatlantique de Commerce et d'Investissement : l'UWE propose un « Oui vigilant »

LA NEGOCIATION D'UN PARTENARIAT TRANSATLANTIQUE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT (TTIP) ENTRE L'UNION EUROPEENNE ET LES ETATS-UNIS D'AMERIQUE DECHAÎNE REELLEMENT LES PASSIONS. FORCE EST DE CONSTATER QUE SES DETRACTEURS SONT LEGION ET QUE LA COMMUNICATION RATEE DE LA COMMISSION EUROPEENNE A SON SUJET N'A PAS INCITE A LA CONFIANCE. LES ENJEUX SONT POURTANT MAJEURS, TANT AU NIVEAU ECONOMIQUE QUE DIPLOMATIQUE. (° par Jean-Christophe DEHALU)

En deux mots, le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'investissement (le TTIP en anglais) est un accord commercial en cours de négociation entre l'Union européenne et les États-Unis prévoyant la création en 2015 d'une zone de libre-échange transatlantique souvent appelée grand marché transatlantique. Concrètement, les négociations portent actuellement sur 4 axes principaux : l'abolition de la majorité des droits de douane, l'harmonisation des normes et réglementations, l'ouverture des marchés publics et la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États. D'autres éléments font également l'objet de discussions, comme l'accès à l'énergie et la protection de la propriété intellectuelle.

Les négociations relatives au contenu de cet accord sont actuellement menées par la Commission européenne et le Bureau du représentant américain au commerce. En cas d'accord, le TTIP instaurerait la plus grande zone de libre-échange de l'histoire, couvrant près de la moitié du PIB mondial.

Que faut-il en penser ?

Le projet est ambitieux, c'est peu de le dire. Jamais dans l'histoire un accord commercial d'une telle ampleur n'avait été envisagé. D'un point de vue européen, la conclusion d'un tel accord aurait de nombreuses conséquences positives, sous l'hypothèse que la Commission européenne mène à bien les négociations sur base du contenu de sa feuille de route.

Par le passé, la Commission a déjà pu démontrer ses capacités de négociation dans un cadre similaire, lors de la conclusion du traité de libre-échange avec le Canada. L'UWE prend donc ici le parti d'accorder sa confiance à la Commission européenne pour parvenir à un accord équilibré pour les deux parties. De plus, et même s'il s'agit ici d'une évidence, il est bon de rappeler que les bénéfices macroéconomiques du développement du commerce international sont importants, tant pour les entreprises que pour les citoyens.

Sur cette base, on pourrait attendre de la conclusion d'un accord commercial avec les États-Unis les conséquences positives suivantes.

Avec **l'abolition de la majorité des droits de douane**, les entreprises européennes auraient un accès facilité et moins onéreux au plus grand marché mondial, D'autre part, les gains de productivité induits par la concurrence accrue des entreprises américaines sur notre propre marché amélioreraient la compétitivité de nos entreprises.

Une **harmonisation des normes** entre les États-Unis et l'Europe faciliterait la commercialisation des produits et services d'entreprises européennes sur le marché américain, en limitant les charges administratives et les frais de mise en conformité.

D'autre part, **l'ouverture des marchés publics** américains offrirait de nouvelles opportunités commerciales pour les entreprises européennes.

Un élément souvent mis en avant par les détracteurs du TTIP est celui du **règlement des différends investisseurs-États**. L'argument avancé est celui d'une perte de souveraineté des gouvernements entraînant un déficit de démocratie. [exemple généralement cité ici est celui du cigarettier qui attaqua un Gouvernement sur sa nouvelle législation anti-tabac. Ces argumentaires oublient généralement de préciser que les juridictions sollicitées ont à chaque fois débouté les arguments de ce type, En réalité donc, cette mesure permettrait un recours à une juridiction indépendante et impartiale lorsqu'une entreprise européenne subit un traitement déloyal de la part d'une autorité publique américaine.

Enfin, **un accès aux ressources énergétiques américaines** (gaz et pétrole de schiste) permettrait à l'Europe d'opérer une nécessaire diversification de sa fourniture d'énergie.

Dès lors, les avantages tirés de la conclusion d'un tel accord seraient nombreux. Comment dès lors interpréter le flot de commentaires quasi exclusivement négatifs qui entoure ces négociations? La communication insuffisante de la Commission européenne (qui s'est cependant nettement améliorée au cours des derniers mois) a alimenté un grand nombre de fantasmes.

Certaines de ces attaques viennent également d'un a priori défaitiste sur les capacités de l'Europe à aboutir à un accord qui lui serait favorable. Enfin, un autre élément central de ce discours d'opposition est porté par l'idée que les Etats-Unis n'apporteraient que des éléments négatifs à l'Europe (déréglementation, capitalisme sauvage, règne des multinationales, marchandisation de la culture et de l'enseignement...).

Cependant, ces opinions reposent généralement sur une méconnaissance du dossier ainsi que sur des a priori tronqués. L'argument d'un abaissement des normes européennes, et par là, de la protection des consommateurs européens, en est l'exemple parfait. En effet, il n'est pas question, dans le cadre des négociations actuelles, d'abaisser le niveau d'exigence des normes au plus petit dénominateur commun. En d'autres termes, une norme très protectrice appliquée en Europe ne sera pas remplacée par une norme américaine plus limitée. Ainsi, le chlorage des volailles restera donc interdit en Europe.

La proposition de l'UWE : un « Oui vigilant »

Les avantages que notre économie retirerait de la conclusion d'un tel accord méritent que l'on analyse le dossier de façon objective et sans préjugés négatifs. Et c'est bien là l'avis des entreprises wallonnes, interrogées en septembre dernier sur l'opportunité de conclure un tel accord, elles étaient pour moitié favorable contre 25% sans opinion et 25% contre (sur un échantillon représentatif de 482 entreprises). Le fait qu'un quart des entreprises wallonnes ne se soit pas prononcé s'explique en partie par une mauvaise information. En effet, les entreprises wallonnes étaient près de 60% à s'estimer être mal informées sur ce sujet.

En résumé, les entreprises wallonnes souhaitent que les négociations aboutissent, mais à la condition que le processus soit transparent et qu'il débouche sur un accord équilibré. Cette position est logique au regard du contexte.

OUI, il faut conclure un tel accord, car l'Union européenne est en réalité à la croisée des chemins. Si elle veut rester dans la course économique mondiale dans un rôle de leader, la conclusion d'un grand partenariat économique occidental lui permettrait de participer au nouvel ordre mondial plutôt que de le subir.

D'autre part, un tel accord pourrait également faciliter la sortie de crise dans laquelle le continent est plongé depuis maintenant 6 ans, que ce soit au travers de l'accès facilité au gigantesque marché américain ou au travers des gains de compétitivité induits par une concurrence accrue.

D'autre part, la conclusion récente d'un accord de libre-échange avec le Canada a démontré la capacité de la Commission européenne à mener à bien ce type de négociation.

La VIGILANCE s'impose cependant, car le diable est dans les détails. Le contenu de l'accord final négocié par la Commission devra être analysé et évalué avec soin. Le Parlement européen aura à cet égard un rôle crucial à jouer.

Le TTIP côté politique et diplomatique

Au-delà des questions économiques, le projet de partenariat transatlantique soulève également de nombreux enjeux politiques. Les partis européens <<traditionnels>> (PPE, PSE, ALDE et CRE) approuvent les négociations qui sont actuellement en cours au niveau transatlantique, mais n'hésitent pas à émettre de nombreuses réserves sur les modalités que doit recouvrir ce traité. A contrario, certains partis rejettent purement et simplement ce traité, à savoir les partis écologistes ainsi que ceux de gauche et de droite radicaux.

L'un des principaux reproches adressé aux négociations transatlantiques consiste en la prétendue «asymétrie» de relation entre les États-Unis et l'Union européenne. Cependant, un échec des négociations et l'abandon du projet transatlantique auraient très probablement pour conséquence une accélération de l'isolement du continent européen vis-à-vis des États-Unis, qui cherchent depuis plusieurs années à réorienter leur politique extérieure vers la région Asie-Pacifique et ses nombreux marchés émergents.

D'un point de vue politique, l'Union européenne aurait par conséquent tout intérêt à mettre en place ce partenariat commercial privilégié, afin de continuer à capter une partie de l'intérêt stratégique des États-Unis pour les prochaines décennies.

Plus d'informations:

- La page web de la Commission européenne consacrée au TTIP : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip>
- Le compte twitter de l'équipe TTIP de la Commission européenne : @EU_TTIP_team
- Le point de vue américain via le site du Bureau du représentant américain au commerce: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip/t-tip>
- La FEB produit régulièrement des analyses de qualité sur ce sujet qui peuvent être consultées sur: <http://vbo-feb.be/fr-be/Dossiers/International>

DYNAMISME – 01|02/2015