



Résumé



Créer la plus grande zone de libre-échange au monde : tel était l'objectif affiché de l'Union européenne et des États-Unis quand ont débuté en 2013 les négociations sur le *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) ou *Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement* (PTCI). Le

projet de traité comprend trois parties :

- la partie « Accès au marché » qui concerne principalement les droits de douanes (barrières tarifaires) les services et les marchés publics ;
- la partie « Coopération réglementaire » qui a pour but de réduire la duplication des normes techniques (barrières non-tarifaires) qui s'appliquent à de très nombreux produits (par exemple, les règles de sécurité dans le secteur automobile) ;
- et la partie « Règles », qui traite de sujets divers dont le développement durable, la politique de la concurrence, les PME ou encore la propriété intellectuelle.

Des deux côtés de l'Atlantique, l'optimisme du début des négociations s'est rapidement évaporé. En Europe, une grande partie des opinions publiques – mais non une majorité – est aujourd'hui réservée, voire opposée à ce projet. Aux États-Unis, les élections primaires pour l'élection présidentielle ont vu émerger un discours protectionniste au sein du parti républicain comme du parti démocrate. Le TTIP concentre actuellement une grande part des critiques adressées aux processus de mondialisation et fait pour cela l'objet d'un rejet grandissant au sein des populations.

Les négociations elles-mêmes s'avèrent complexes, du fait du caractère technique des discussions concernant la coopération

réglementaire, et parce que chaque partie refuse bon nombre des concessions que l'autre lui demande. Les responsables politiques s'accusent désormais mutuellement de ne pas vouloir faire avancer les négociations. En effet, de nombreux points de blocage demeurent, parmi lesquels :

- les droits de douane et les quotas, surtout dans le secteur agricole ;
- les indications géographiques protégées ;
- l'ouverture des marchés publics américains ;
- la coopération réglementaire ;
- le numérique et les services ;
- ou le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

Il est aujourd'hui communément admis que le TTIP ne pourra être conclu avant la fin de l'année, comme cela était l'objectif, et la possibilité d'un abandon complet du projet est évoquée.

L'Union européenne et ses États membres ont pourtant intérêt à parvenir à un accord commercial ambitieux. Les États-Unis demeurent en effet une économie très compétitive et un marché attractif pour les entreprises européennes. La réduction des barrières tarifaires et non-tarifaires permettrait de renforcer la compétitivité de l'économie européenne, d'augmenter ses exportations et participerait ainsi à la relance économique du continent. De plus, dans un contexte d'instabilité géopolitique croissante, le TTIP permettrait de renforcer l'alliance stratégique et politique entre l'UE et les États-Unis. Il est donc nécessaire de ne pas mettre un terme aux négociations et de laisser le temps aux deux parties d'avancer vers un accord équilibré. Compte tenu des ambitions élevées du projet initial et du poids économique des deux parties, il est logique que de telles négociations n'aient pas abouti après deux ans et demi.

Nos propositions

1. Préserver la volonté d'aboutir à un accord au-delà de 2016

L'UE doit éviter que l'objectif d'un accord commercial ambitieux avec les États-Unis ne disparaisse dès aujourd'hui du calendrier politique et doit continuer à faire vivre le projet dans les mois et les années à venir. Pour cela, il serait utile qu'avant la fin de l'année 2016, l'Union européenne et ses États membres ainsi que le gouvernement américain réaffirment officiellement leur volonté de voir aboutir le TTIP et l'importance qu'ils accordent aux relations transatlantiques dans leur stratégie commerciale et géopolitique.

2. Mieux expliquer les bénéfices attendus du TTIP

Afin de parvenir à un accord, les responsables politiques européens, qui pour la plupart ont souhaité ces négociations, doivent assumer sans ambivalence leur position. Les partisans d'un partenariat transatlantique, encore nombreux, doivent répondre point par point aux arguments développés par les opposants au traité. En Europe notamment, un récit positif doit être porté auprès des opinions publiques, afin d'exposer les raisons stratégiques et économiques qui sous-tendent la politique commerciale de l'UE. Pour donner vie à ce récit, il est utile de mettre en avant le succès d'accords de libre-échange récemment mis en œuvre (comme celui avec la Corée du Sud) ainsi que des exemples précis de secteurs d'activité qui bénéficieront d'une simplification des règles commerciales avec les États-Unis.

3. Revenir aux fondamentaux du projet initial et préserver les acquis des discussions

L'habitude qu'ont prise les régulateurs européens et américains d'échanger régulièrement entre eux doit être protégée et encouragée. Il s'agit de la principale innovation et du cœur névralgique du TTIP. Bien que les discussions entre les institutions chargées d'édicter les normes soient par nature longues et complexes, des résultats ont été obtenus et il est nécessaire de les préserver.

Afin de maintenir la dynamique des négociations, l'UE pourrait également :

- impliquer davantage les différents États américains dans le processus de négociation ainsi que dans les efforts de soutien au projet. Cette stratégie permettrait notamment d'avancer dans les discussions qui portent sur l'ouverture des marchés publics américains ;

- avancer avec les négociateurs américains sur la question du règlement des différends investisseurs-États. Il sera difficile de trouver un terrain d'entente sur la question de la cour internationale avec les Américains. Ainsi, il pourrait être pertinent de ne pas inclure un tel chapitre dans le TTIP.
- envisager dans une perspective commune la poursuite des négociations concernant le TTIP et l'ouverture de négociations commerciales avec le Royaume-Uni.

4. Réduire les obstacles à l'adoption du traité internes à l'Union européenne

Le contexte électoral des prochains mois doit être mis à profit par l'UE pour :

- continuer à approfondir son marché intérieur des services afin de renforcer la compétitivité des entreprises européennes qui feront face à une pression concurrentielle plus importante si le TTIP devait être signé ;
- résoudre le problème de la « mixité » des accords commerciaux, afin de savoir à l'avance et avec certitude si la ratification d'un accord commercial négocié par l'UE nécessite le vote des parlements nationaux ;
- mettre au point des règles fixes de transparence et de confidentialité concernant les négociations commerciales menées par la Commission européenne. La méthode *ad hoc* déployée actuellement traité par traité est un facteur de craintes et de critiques. En mettant en œuvre des procédures mieux définies et en faisant preuve d'une plus grande pédagogie au sujet des objectifs des négociations et du contenu des textes, la Commission facilitera l'adoption de futurs traités commerciaux.

5. Renforcer l'accès au marché américain des entreprises européennes

Européens et Américains doivent accepter l'idée qu'il n'y aura pas d'accord transatlantique sans concessions réciproques. Celles-ci porteront nécessairement sur les points d'achoppement actuels et seule une négociation patiente permettra d'aboutir à un accord équilibré.

L'UE doit insister auprès des négociateurs américains pour renforcer le chapitre sur les PME : la Commission doit proposer de mettre en place un parcours administratif simplifié et de réelles mesures de facilitation du commerce pour les PME exportant vers les États-Unis. Elle doit également insister auprès des autorités américaines pour faciliter l'obtention de visas par les entrepreneurs européens.