

Zone de libre-échange transatlantique. Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement

TAFTA = Transatlantic Free Trade Area (or Agreement)
TTIP = Transatlantic Trade and Investment Partnership

Trans Atlantic Free Trade Area



Les Etats-Unis et l'Union Européenne apparaissent en bleu foncé, les autres états susceptibles d'y entrer en bleu clair

Introduction

- Projet de traité commercial entre l'Union européenne et les États-Unis envisagé pour 2015.
- La plus importante zone de libre échange de l'Histoire :
 - plus de 46 % du PIB mondial
 - 51,3 % si elle s'étend également à l'Aléna et à l'AELE.
- Premier pas vers l'établissement d'une union transatlantique politique du monde occidental.
- Donc contre le multilatéralisme prôné par les écologistes, loin de la transition écologique, loin de normes au service de la globalisation.

La zone de libre-échange transatlantique (Transatlantic Free Trade Area, TAFTA) ou Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) est un projet de traité commercial entre l'Union européenne et les États-Unis envisagé pour 2015.

Si le projet aboutit, il s'agira de la plus importante zone de libre échange de l'Histoire, couvrant plus de 46 % du PIB mondial et même 51,3 % si elle s'étend également à l'ensemble des membres de l'Aléna (Canada, États-Unis, Mexique) et à ceux de l'AELE (Norvège, Islande, Suisse, et Liechtenstein). Ce projet est parfois présenté comme le premier pas vers l'établissement d'une Union transatlantique réalisant l'unité politique du Monde occidental.

Historique

- En 1990, première résolution transatlantique pour :
 - promouvoir les principes de l'économie de marché
 - rejeter le protectionnisme
 - renforcer et ouvrir davantage les économies nationales à un système de commerce multilatéral
- Sommet Union-Européenne — États-Unis de décembre
- En 2003, le couple franco-allemand refuse de participer à la guerre d'Irak
- Mieux 2 ans plus tard (visite à Bruxelles de George W. Bush, en février 2005).
- Le 26 mars 2009, Parlement européen : résolution à la création d'un marché transatlantique.
- 29 juin 2013, programme PRISM révélé par *Der Spiegel*.
- 8 juillet 2013 les négociations débutent dans ce contexte.

En 1990, les États-Unis et l'Union européenne signent la première résolution transatlantique, et s'engagent à « promouvoir les principes de l'économie de marché, rejeter le protectionnisme, renforcer et ouvrir davantage les économies nationales à un système de commerce multilatéral ».

Le sommet Union-Européenne — États-Unis de décembre 1995 débute la construction de relations transatlantiques avec l'adoption d'une déclaration d'engagement politique, du Nouvel Agenda transatlantique (NAT) et d'un programme d'action commun. Le marché sera ensuite régulièrement évoqué.

En 2003, le couple franco-allemand refuse de participer à la guerre d'Irak occasionnant un ralentissement dans les négociations en cours. Le climat s'améliore deux ans plus tard comme en témoigne la visite à Bruxelles du président américain George Bush, en février 2005.

Le 26 mars 2009, le Parlement européen adopte une résolution pour la création effective d'un marché transatlantique. Il reconnaît des convergences entre l'Europe et les États-Unis d'Amérique : volume de leurs PIB respectifs, modèle d'économie de marché et stratégie commune en matière de politique étrangère. Le parlement européen et le congrès américain proposent la création planifiée pour 2015 (après les élections européennes) d'un TTIP sur le modèle de liberté de circulation des biens, des capitaux, des services et des travailleurs.

Les soupçons d'espionnage du programme PRISM révélés le 29 juin 2013 par le quotidien *Der Spiegel* tendent les relations. Certains députés et commissaires européens demandent le gel des négociations. Dans ce contexte s'ouvrent le 8 juillet 2013 les négociations entre le Représentant américain au commerce Michael Froman et le directeur à la Commission Européenne pour le Développement durable et le Commerce bilatéral, l'européen Ignacio Garcia Bercero à Washington.

Enjeux

- Harmonisation progressive des réglementations et reconnaissance mutuelle des règles et normes en vigueur :
 - droits de douanes, seulement dans l'agriculture
 - Surtout les normes, réglementations et autres « barrières non tarifaires » au commerce transatlantique :
 - le salaire minimum,
 - les normes sanitaires pour l'alimentation et la sécurité,
 - le respect de l'environnement,
 - le contrôle de l'impact carbone,
 - la réglementation de la finance,
 - le soutien des états pour l'accès à tous à l'éducation et à la santé.
 - La propriété intellectuelle, la protection des données
- Avantages pour chacune des parties :
 - Extension des échanges comme sources de richesse.
 - Anticipation et accompagnement social des salariés des secteurs menacés.
- Mais remise en cause des normes et réglementations = remise en cause des modèles sociaux et culturels
- Pierre Hillard : « le marché transatlantique pourrait être un premier pas vers la création de structures politiques ».

Les accords transatlantiques devraient induire « une harmonisation progressive des réglementations et de la reconnaissance mutuelle des règles et normes en vigueur ». Ces négociations portent en effet moins sur les droits de douanes (déjà faibles entre les États-Unis et l'Europe - leur annulation étant plutôt à l'avantage de l'Europe) que sur les normes, réglementations et autres « barrières non tarifaires » au commerce transatlantique. Ces normes et réglementations qui seront remises en cause comprennent (liste non exhaustive) le salaire minimum, les normes sanitaires pour l'alimentation et la sécurité, le respect de l'environnement, le contrôle de l'impact carbone, la réglementation de la finance, le soutien des états pour l'accès à tous à l'éducation et à la santé.

Comme pour toute négociation commerciale, elles sont susceptibles de présenter des avantages pour chacune des parties participantes à la négociation du fait de la facilitation des échanges économiques, en effet, étendre les possibilités d'échange est source de richesse (cf David Ricardo). Pour les salariés cela nécessitera au moins une anticipation et un accompagnement social pour les secteurs menacés car il est nécessaire d'accompagner la transition professionnelle des salariés des secteurs dont les emplois cessent d'être compétitifs.

Mais la remise en cause des normes et réglementations par les acteurs économiques dominants remettront en cause les modèles sociaux et culturels ce qui va bien au delà des problèmes de formation et d'adaptation, cela peut être à l'origine de la destruction des équilibres économique et sociaux qui sont souvent à la base de la résilience de ces systèmes qui amortissent les effets des crises et compensent les absences des systèmes étatiques.

Pierre Hillard, politologue français, considère que le marché transatlantique pourrait être un premier pas vers la création de structures politiques mondiales telle que l'Union transatlantique.

Les objectifs de TAFTA

- Stimuler la croissance par une politique de l'offre
- Prendre le relais de Doha
- Remettre en cause certains bastions du protectionnisme américain (pour l'Europe)
- Pouvoir recourir, pour une entreprise, directement contre un état

Stimuler la croissance par une politique de l'offre (les accords de libre-échange ont pour objet d'ouvrir de nouveaux marchés, donc d'accroître l'offre et la concurrence sur ces marchés, ce qui a pour effet de réduire les coûts et donc, théoriquement, d'accroître le pouvoir d'achat).

Prendre le relais de Doha en confiant aux deux géants de l'OMC le soin d'ouvrir de nouvelles voies compatibles avec les règles de l'organisation de Genève, dans le secteur des services et de l'agriculture, et aussi dans celui de la propriété intellectuelle et des marchés publics, et de les baliser, en s'entendant sur de nouvelles normes, pour favoriser, dans un deuxième temps, la reprise de ces avancées dans le cadre de nouvelles négociations commerciales multilatérales : le partenariat pourrait ainsi servir de catalyseur à un nouvel ordre commercial mondial.

Pour l'Union européenne, cette négociation se présente comme une occasion de **remettre en cause certains bastions du protectionnisme américain**, comme les clauses « *Buy American* », qui permettent d'imposer des préférences nationales dans les marchés publics, le *Helms-Burton Act* de 1996, relatif à des sanctions à l'encontre d'entreprises étrangères qui profiteraient d'actifs américains expropriés à Cuba, etc.

En matière d'investissement, la possibilité pour une entreprise étrangère de former directement un recours, en se servant du mécanisme de règlement des différends (ORD), contre un État sur le territoire duquel elle a investi, pour manquement à ses obligations, a toujours été un point politiquement sensible, dans la mesure où il touche à des questions de souveraineté : il ne faut pas chercher ailleurs les raisons de l'échec du projet d'AMI.

Les obstacles

- Le partage des compétences
- Les productions et les services culturels
- L'agriculture, les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS), les hormones et les OGM

Le partage des compétences. La négociation ne sera pas facilitée par le partage de compétences en matière de pouvoir réglementaire entre l'État fédéral américain, l'Union européenne, les États américains fédérés et les États-membres de l'Union.

Les productions et les services culturels. Ils figurent au troisième rang des exportations américaines vers l'Europe. Services et productions culturels ont été retirés du mandat de négociation de la Commission le 14 juin, au nom de l'exception culturelle, après l'annonce par la France qu'elle s'opposerait à toute négociation dont la culture ne serait pas exclue.

L'agriculture, les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS), les hormones et les OGM. En ce qui concerne les « préférences collectives » (OGM, décontamination chimique des viandes...), la France a obtenu la préservation des acquis européens (les semences génétiquement modifiées sont en pratique interdites) et la non-remise en cause des législations nationales. Les Européens auront à cœur de lever les restrictions opposées par les Américains aux importations de produits laitiers européens. Ils répondront aux attaques américaines contre les mécanismes des prix de la PAC par une dénonciation des modes de fonctionnement des marchés du riz, du soja, du maïs, du blé et du coton, largement subventionnés les uns comme les autres aux États-Unis. Des dérivés d'OGM – maïs, soja – seraient présents dans 60 à 70% des aliments industriels aux États-Unis, selon leurs détracteurs. En plus de mesures verticales/sectorielles, l'accord, s'il est conclu, contiendra des dispositions horizontales relatives à la coopération réglementaire (transparence, mécanismes de consultation). L'Europe a des intérêts importants à faire valoir en matière de SPS.

Critique des perspectives du partenariat

- Convergences réglementaires attendues
 - Économies d'échelle
 - Rapports de force :
 - Services, chimie : USA offensifs
 - Agro-alimentaire : UE exportateur net (mais subventions hors champ des négociations)
 - Finance et secteur bancaire : focus particulier
- Scepticisme des gains sur l'emploi
 - Les limites de Ricardo, qui fait abstraction du chômage
 - L'accès à de nouveaux marchés
- Le modèle européen à l'épreuve

Focus sur les services et le secteur bancaire : il y aura lieu de tenir compte de l'incidence prévisible des modes de financement différents des entreprises de part et d'autre de l'Atlantique : tandis que les entreprises européennes ont tendance à se tourner vers les banques, les entreprises américaines, surtout lorsqu'elles atteignent une certaine taille, penchent pour un recours direct aux marchés financiers. Les Américains ont indiqué ne pas souhaiter aborder la régulation financière dans le cadre du partenariat. On peut se demander si les Européens ont intérêt à les suivre sur cette voie compte tenu de l'importance des investissements américains en Europe dans ce secteur, mais surtout en raison des avantages qui résulteraient d'une régulation unifiée, qui, par définition, priverait les banques de la possibilité d'arbitrer en faveur du système le moins contraignant pour elles. Les leçons tirées jusqu'ici de la crise de 2007-2008 ne sont pas les mêmes de part et d'autre de l'Atlantique : les Européens sont tentés par une séparation rigoureuse entre banques d'affaires et banques de dépôt, et cherchent à définir un régime unique auquel seraient soumis l'ensemble de leurs établissements financiers, tandis que les Américains semblent plus enclins à se servir des instruments classiques comme les ratios de liquidité pour mettre fin aux abus des effets de levier.

La théorie ricardienne du libre-échange enseigne que l'ouverture à la concurrence conduit à la spécialisation, par la loi des avantages comparatifs, et à une plus grande production, à ressources constantes, en termes de capital et de travail. Mais elle fait abstraction du chômage, en ce sens qu'elle suppose que les facteurs de production sont pleinement employés.

Les accords de libre-échange ont pour objet d'ouvrir l'accès à de nouveaux marchés ; en tant que tels ils relèvent d'une politique de l'offre ; pour que les bénéfices économiques, en termes de gains de productivité, se traduisent par des bénéfices sociaux, il faut veiller à faire accompagner cette politique de l'offre de politiques intérieures de nature à compenser les effets de chocs de compétitivité.

L'enjeu est de préserver les spécificités du **modèle européen**. Depuis des années déjà, la part du commerce intra-européen dans le commerce extérieur des 28 États-membres de l'UE. Les préoccupations environnementales, la volonté de défendre les biens publics contre les tentations d'appropriation par le secteur privé, la protection de la vie privée et les réserves qu'inspirent les communications transfrontalières de données sont autant de caractéristiques d'un modèle européen qui s'accordent mal avec les priorités américaines.

Les divergences UE-USA

- Sur le rôle de l'Etat (services publics, sécurité sociale)
- Sur le rapport à la religion
- Sur le système juridique (sauf GB et Ir)
- Sur le droit du travail (conventions OIT)
- Sur le droit des consommateurs
- Sur la protection de l'environnement (Kyoto, biodiversité)
- Sur la culture (convention UNESCO)
- Sur les rapports entreprises privées et partis politiques
- Sur des questions comme la peine de mort et la vente des armes
- Sur le rôle des institutions internationales: ils n'acceptent aucun traité contraignant (CIDE : convention internationale des droits de l'enfant, CPI : cour pénale internationale).