

## Enjeux et défis du TAFTA

Jean-Claude Vérez\*

Le *Trans-Atlantic Free Trade Agreement* (TAFTA) ou encore *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP)<sup>1</sup> entre l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis (EU) est un projet de partenariat plus ambitieux qu'une zone de libre échange sans être aussi exigeant qu'un marché commun ou qu'une union économique et monétaire (annexe 1). Le projet est négocié depuis 2013. C'est le 13 février que B. Obama, H. Van Rompuy et J. M. Barroso ont signé une déclaration relative à la négociation. Outre la libéralisation des échanges, il convient de mettre en conformité les lois des deux espaces économiques, les règlements et les procédures. Un mécanisme d'arbitrage est offert aux firmes qui, en cas de perte due à des modifications réglementaires décidées par la puissance publique, peuvent réclamer une compensation financière. Il n'est plus question de « se contenter » d'échanger des biens et services libérés des droits de douane et des quotas mais d'assurer aux sociétés transnationales des conditions commerciales communes aux deux parties. C'est la raison pour laquelle du côté européen, des craintes existent quant aux importations américaines de certains produits tels les OGM, tandis que du côté américain, il sera plus difficile de refuser les importations de pommes françaises ou certains fromages européens.

Nonobstant, d'une part, la décision de la nouvelle administration américaine (qui vient de renoncer à l'accord d'intégration économique transpacifique ou TPP, *Trans-Pacific Partnership*<sup>2</sup>, pourtant signé par le gouvernement précédent) et, d'autre part, la décision européenne (hétérogène entre les pays membres, dans un contexte politique troublé par le Brexit), il convient de comprendre les enjeux et les défis d'un tel accord qui concernerait deux des trois grandes puissances économiques et commerciales de la mondialisation que sont l'UE et les Etats-Unis (au détriment de la troisième qu'est la Chine).

Tableau 1 : Indicateurs des échanges entre EU et UE en 2014

Indicateurs macroéconomiques	EU	UE
PIB à prix courants (milliards €)	13 058	13 946
PIB en % du PIB mondial	15,9	17,1
Part dans les exportations mondiales de biens (%)	11,0	15,0
Part dans les exportations mondiales de services (%)	18,0	25,0
Exportations de biens vers EU (milliards €)		305
Importations de biens de l'UE (milliards €)	205	
Stocks entrants d'IDE dans l'UE en % (2013)		44,0
Stocks sortants d'IDE de l'UE en % (2013)	34,0	

Source: FMI, Eurostat.

L'enjeu majeur est de favoriser le libre échange, le défi majeur est que les règles du jeu soient les mêmes pour tous. Si, par exemple, une firme A installée dans un ou plusieurs pays, bénéficie d'économies d'échelle depuis plusieurs années, il est difficile à sa concurrente B, issue d'un autre pays, de rivaliser. Avant d'accepter le libre échange, il est probable qu'il faille protéger quelques temps la firme B pour qu'à son tour, elle puisse aussi réaliser des économies d'échelle. Dans le cas du TAFTA, c'est à propos de l'harmonisation des normes entre les deux espaces économiques que le débat est crucial : si elles sont plus contraignantes dans un des deux espaces, de fait, elles pénaliseront les entreprises domestiques de l'espace concerné. Et, *a posteriori*, les américains chercheraient à imposer leurs normes aux législateurs européens (*infra*).

Le TAFTA soulèverait un autre doute : derrière la politique commerciale libre échangiste recherchant le meilleur rapport coût-bénéfice, se cacheraient aussi les pressions stratégiques d'acteurs différenciés tels les lobbies, aux intérêts particuliers et opposés. De fait, il est presque ridicule de croire que tous les acteurs concernés vont respecter la règle du libre échange, bien qu'ils s'en réclament. Dans l'accord ici en jeu, le défi est de créer une vaste zone de libre échange en éliminant les tarifs douaniers restants, sans doute pour résister à la montée de la Chine. Mais il s'agit aussi d'ouvrir les marchés publics respectifs, d'harmoniser les normes techniques, de parvenir à une coopération réglementaire et, *in fine*, de trouver les modalités de régler les litiges, quitte à ce que les firmes recourent à la justice pour contrecarrer les réglementations des pouvoirs publics. C'est en raison de ces nouvelles orientations qu'il existe des blocages du côté européen.

S'il existe des points de blocage, il existe aussi des compromis entre les deux parties. Si elles convergent sur l'ouverture des marchés, à l'excepti-

on des services audiovisuels réclamée par la France, c'est à propos des normes, des conflits (et de leur résolution) et de l'accès aux données personnelles qu'il existe des divergences. De part et d'autre de l'Atlantique, les réglementations sont parfois totalement opposées notamment dans le domaine alimentaire : on a cité les OGM, mais on peut citer également le recours (ou non) aux pesticides dans l'agriculture ou le refus américain de considérer le Champagne comme un produit de terroir et non comme une catégorie de produits. De fait, des conflits sont prévisibles et la question est de mettre en place une procédure pour les régler. Du côté UE, une cour de Justice composée de professionnels et de juristes nommés par les Etats permettrait d'engager les procédures de résolution des litiges tandis que les EU réclament que les Etats compensent les firmes si celles-ci venaient à perdre de la profitabilité du fait d'une évolution des réglementations. C'est donc au niveau des Etats européens que les firmes américaines pourraient s'adresser, faisant fi des statuts pourtant bien différents des deux parties, ainsi que de leur juridiction respective.

Si l'accord est un jour entériné, les firmes européennes auront le même pouvoir vis à vis de l'Etat américain. La question majeure ne porte pas ici sur la réciprocité des règles mais davantage sur le principe puisqu'une société transnationale pourrait poursuivre un Etat en justice en cas de perte financière. Outre le fait que de nombreuses causes peuvent expliquer les pertes financières, il convient de bien mesurer les conséquences qu'engendrerait un recours de la part d'une firme victime (avec ou sans guillemets) : serait-ce une remise en cause de l'Etat de droit? Serait-ce une remise en cause de la souveraineté nationale? Serait-ce une occasion pour les lobbies d'exercer un peu plus leur pression sur les décideurs publics?

Parmi les points contestés, il y a ce que les experts qualifient de « *deep integration* », ou intégration profonde qui correspond pour Adda à « l'uniformisation des règles et des normes qui déterminent les conditions de production et d'écoulement des biens et services sur les marchés des deux parties » (p. 36). Autant l'harmonisation des normes techniques pourrait en effet contraindre certaines firmes à revoir leurs conditions de production, autant cela vaudrait pour les deux parties avec à la clé, des nouvelles normes induisant des externalités tantôt négatives, tantôt positives. Les opérations commerciales seraient facilitées, les démarches simplifiées, les convergences réglementaires plus vraisemblables mais tout cela impliquerait en amont des coûts supplémentaires aux fabricants s'ils devaient modifier en partie leurs chaînes de production.

Sur un plan strictement comptable, le surcroît de PIB pour les deux partenaires est estimé par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII, 2013) à 0,3% du PIB à l'horizon 2025, soit un taux un peu inférieur à celui estimé en 2013 par la Commission européenne : 0,5%. Les exportations EU augmenteraient davantage que les exportations UE : 10% contre 8%. L'estimation relative au PIB peut sembler dérisoire, celle relative au commerce extérieur l'est moins. On notera que ces perspectives concernent d'un côté un grand pays, tandis que de l'autre, elles touchent 27 pays dont 19 membres de la zone euro. Le libre échange (ou le protectionnisme) impacte différemment les pays selon qu'ils soient grands ou petits. C'est la raison pour laquelle les 27 ne sont pas unanimes. L'Allemagne est sans doute le pays qui profiterait le plus de l'accord du fait de son modèle de croissance et de ses spécialisations à l'international (dont l'automobile et les machines outils).

Il convient également de noter l'impact de l'accord sur la création d'emplois. On peut admettre que la concurrence accrue induira une baisse des prix et une hausse du pouvoir d'achat, toutes choses égales par ailleurs. Des dépenses de consommation supplémentaires peuvent soutenir la croissance et réduire le chômage. Pour la fondation allemande Bertelsmann (2013)<sup>3</sup>, entre 342 000 et 1 million d'emplois seraient créés dans l'UE à long terme. Ces prévisions doivent être considérées avec prudence.

L'objectif fixé par ailleurs dans le partenariat tient à protéger les consommateurs et l'environnement. Une meilleure prévention des risques permettrait de fixer des normes reconnues des deux côtés. À n'en pas douter, la bataille sera vigoureuse, notamment depuis l'arrivée de la nouvelle administration américaine dont la conception des normes est plutôt « légère ». Moins les contraintes sont nombreuses, plus le business est aisé. Et en cas de désaccord quant à l'application ou au respect des normes, mieux vaut entendre les chefs d'entreprise qui sont les seuls à créer de la richesse. Quant aux impacts supposés négatifs des activités humaines et du modèle productiviste sur l'environnement, les progrès techniques de demain finiront par trouver les solutions adéquates. L'accord doit également faciliter la reconnaissance pleine et entière aux EU des Indications géographiques (IG) européennes (Appellations d'origine protégées). Ce serait pour des pays comme la France une décision importante pour lutter contre des cas d'usurpation de noms ou de marques déposées et espérer, en contrepartie, une hausse de ses exportations.

Quelle que soit la décision entre européens et américains, un tel accord de coopération va à l'encontre du multilatéralisme. Les grands acteurs du

commerce mondial privilégient les solutions bilatérales comme s'ils voulaient se protéger entre eux mais en écartant le plus grand nombre. Pour le moment, l'administration Trump a franchi une étape supplémentaire puisqu'elle ne cesse de rappeler l'importance qu'elle accorde aux produits *made in EU*, arguant que le protectionnisme est plus que nécessaire face à la Chine ou autres pays concurrents. Si on y ajoute les attermoissements européens, on comprend que le projet est gelé pour un temps (long?) mais cela ne change rien quant à la nature du partenariat, à ses ambitions et à ses interrogations. Pour les EU, il s'agit avant tout de pénétrer encore davantage le marché européen dont la solvabilité est suffisamment élevée pour en faire un objectif majeur. Pour les pays de l'UE, c'est peut-être l'occasion de prendre un rôle majeur dans l'économie mondiale et d'éviter que les replis nationaux et protectionnistes ne l'emportent, entraînant un peu plus son déclassement programmé.

*Jean-Claude Vérez est économiste, maître de conférences habilité à diriger des recherches à l'Université d'Artois. Il enseigne à l'Institut Européen – European Institute depuis 2005.*

## Annexe 1 : Les étapes de l'intégration régionale

Le tableau suivant retrace les étapes de l'intégration régionale, inspirée de la typologie établie dès 1961 par B. Balassa. Nous rappelons que ces étapes ne sont pas nécessairement successives.

	Intégration des marchés			Intégration monétaire	Intégration des politiques économiques	Intégration politique
	Suppression des obstacles aux échanges	Politique commerciale commune	Mobilité des facteurs et des actifs financiers	Taux de changes fixes ou monnaie unique	Politiques économiques communes	Transfert de souveraineté
<b>ZLE</b>	+++++					
<b>UD</b>	+++++	+++++				
<b>MC</b>	+++++	+++++	+++++			
<b>UEM</b>	+++++	+++++	+++++	+++++	+++++	
<b>UP</b>	+++++	+++++	+++++	+++++	+++++	+++++

Source : Vérez 2013, p. 165.

## Références

- 1 En français, Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement ou PTCI.
- 2 Avec le Canada, le Mexique, le Chili, le Pérou, le Japon, la Malaisie, Singapour, Brunei, le Viet Nam, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.
- 3 In Questions & réponses – Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI) entre l'UE et les EU, Ministère des Affaires étrangères et du Développement international, 2017, [www.diplomatie.gouv.fr](http://www.diplomatie.gouv.fr).

## Bibliographie

- Adda J., 2016, « TAFTA : la souveraineté kidnappée », *Alternatives économiques*, n° 358, juin, 36-39.
- CEPII, 2013, Les enjeux économiques du partenariat transatlantique, La lettre du CEPII, 30 septembre, n° 335. Favari D., 2014, Europe/Etats-Unis : les enjeux de l'accord de libre-échange, Ed. Y. Michel, 94 p.
- Linder S-B., 1961, *An Essay on Trade and Transformation*. Ed. Almqvist & Wiksell, New York, J. Wiley. Vérez J-C., 2013, *Comprendre la mondialisation*, Ed. Ellipses, Coll. Optimum.