

LE "TTIP" À L'AVANT-GARDE DU RÉGIME COMMERCIAL INTERNATIONAL DU XXI^{ÈME} SIÈCLE ?

Elvire Fabry | chercheur senior à Notre Europe - Institut Jacques Delors

Elvire Fabry analyse la négociation du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) en cours de négociation entre l'UE et les États-Unis. Un accord signifierait qu'ils sont parvenus à mettre en place un mécanisme précurseur pour traiter le principal défi des accords commerciaux du XXI^{ème} siècle : la convergence réglementaire. Une version plus courte de cette Tribune est parue dans *Le Monde* et sur EurActiv.com.

« Vigilance » est le maître mot qui accompagne toutes les prises de position portant sur la négociation du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Aucune des négociations des quelque 50 accords commerciaux signés par l'Union européenne (UE) dans le monde ou de la dizaine de négociations en cours n'a focalisé autant l'attention des opinions publiques. Elles réclament plus de transparence et de consultation dans la négociation du TTIP. Ces interpellations ont conduit le commissaire au commerce Karel de Gucht à suspendre une partie des négociations pour lancer une consultation sur l'établissement d'un [règlement des différends entre investisseurs et États](#). Côté américain, le Congrès vient de s'opposer au renouvellement de la procédure dite du *Fast Track* qui donnerait au président l'autorité de négocier des accords internationaux en ne laissant au Congrès que le soin de les approuver ou de les refuser, sans pouvoir les amender.

Cette vigilance des opinions publiques montre bien qu'elles ont saisi la spécificité du TTIP qui n'a pas d'équivalent dans l'histoire du commerce international. Mais plutôt que de s'arc-bouter dès à présent sur un jugement positif ou négatif sur le projet de TTIP, il faut prendre la mesure du défi. S'ils réussissent leur négociation, Européens et Américains seront parvenus à mettre en place un mécanisme précurseur pour traiter le principal défi des accords commerciaux du XXI^{ème} siècle : la convergence réglementaire.

Il n'y a pas d'accord similaire entre deux partenaires de poids économiques comparables et aussi importants, pas même l'accord que l'UE a signé en octobre 2013 avec le Canada - premier accord conclu avec un pays du G8, mais dans lequel le poids de l'UE prédominait largement sur celui de son partenaire. Ce dernier représentant près de 2% du PIB mondial en 2012, contre 23,2% pour l'UE et 21,8% pour les États-Unis et le commerce entre l'UE et les États-Unis correspond à 30% des échanges mondiaux.

Mais surtout le TTIP est un projet d'accord commercial de nouvelle génération, car il s'attaque à l'enjeu complexe des barrières non-tarifaires : c'est-à-dire à la réduction des écarts de réglementation qui, en facilitant le fonctionnement des chaînes de production mondiales, aurait beaucoup plus d'impact sur l'accroissement des échanges commerciaux que les réductions de droits de douanes - déjà presque insignifiants entre l'UE et les États-Unis.

Les tarifs douaniers ont été conçus pour protéger le producteur contre la concurrence des importations, alors que les barrières non-tarifaires assurent la protection des consommateurs contre divers types de risques. Ces normes varient donc d'un pays à l'autre en fonction de l'application du principe de précaution et de ce qu'une communauté considère comme étant bien ou mal, communément désigné comme « préférence collective ». La difficulté de la convergence réglementaire venant de ce qu'elle prend appui sur le terrain sensible des valeurs, la dimension politique de cette négociation est renforcée par la conviction qu'ont les consommateurs de part et d'autre de l'Atlantique que le niveau de précaution est plus élevé du côté de leur rive. Faut-il craindre alors que le TTIP leur soit moins bénéfique qu'aux producteurs, par une révision à la baisse de ces normes ?

Plusieurs études d'impact ont déjà été menées. Mais constituent-elles une base solide pour soutenir ou contrer le projet, alors que l'impact final du TTIP dépend de nombreux paramètres de la négociation qui, au stade actuel, sont encore ouverts et doivent être clarifiés ? La [négociation du TTIP s'apparente à la pièce de théâtre de Pirandello, Six personnages en quête d'auteur](#), dont le scénario n'est pas encore écrit : c'est aux acteurs d'écrire l'histoire qui les a mis en scène.

Les bénéfices du TTIP dépendront notamment du périmètre des secteurs économiques concernés par la négociation, qui doit encore faire l'objet d'un accord avec les

États-Unis. Par ailleurs, comment les Européens mettront-ils à profit les leçons qu'ils ont tirées de l'usage de l'harmonisation et de la reconnaissance mutuelle dans la construction du marché unique pour définir les règles du jeu de la négociation du TTIP ? On pourrait privilégier la reconnaissance mutuelle pour les réglementations existantes et l'harmonisation pour les futures réglementations de secteurs d'avenir (comme les nanotechnologies), ou combiner les deux : les réglementations qui feraient l'objet d'une reconnaissance mutuelle contiendraient un minimum de principes communs (harmonisés). Il n'est également pas avéré que l'on puisse avoir une vision globale de l'application du principe de précaution de part et d'autre de l'Atlantique. L'analyse comparée doit être menée de manière détaillée, secteur par secteur (pour l'environnement, la santé publique, la sécurité, etc.). Cela suppose de s'intéresser aux modalités du traitement du risque, qui varient avec une approche plus ex-post de la responsabilité civile côté américain et plus ex-ante côté européen, mais aussi aux raisons qui conduisent chaque société à se soucier davantage de risques particuliers. La façon dont les parties prenantes (régulateurs, représentants du monde économique et de la société civile) sont informées et consultées est en tout état de cause un facteur crucial de réussite de la négociation.

Par ailleurs, comment bien conjuguer les objectifs économiques et géopolitiques de cette négociation ? S'il s'agit de [soutenir la relance économique de l'UE et des États-Unis](#) par le développement des échanges transatlantiques, il reste à s'assurer que l'attractivité de ce grand

marché puisse être un levier pour inciter d'autres partenaires à faire converger leurs propres normes avec les normes transatlantique. Alors que l'on dispose de peu d'éléments d'analyse sur l'impact d'une convergence réglementaire sur des pays tiers (cf. érosion des préférences commerciales, détournements des flux commerciaux, etc.), à quel stade de la négociation une ouverture à d'autres partenaires commerciaux peut-elle permettre d'éviter une riposte de ces mêmes partenaires ?

Enfin, comment gérer le calendrier de la négociation ? Celle d'un Partenariat Trans-Pacifique (TPP) entre les États-Unis et 11 pays de la région pacifique est bien plus avancée que celle du TTIP. Mais l'on ne sait à l'heure actuelle s'il parviendra à contenir des éléments de convergence réglementaire. L'UE doit gérer cette incertitude et gagnerait à ne pas ralentir la négociation du TTIP, sans quoi la position des États-Unis serait renforcée pour négocier les normes transatlantiques. Cependant il y a un risque à vouloir négocier trop de choses trop vite. Le TTIP requiert une planification prudente. L'année en cours pourrait être consacrée aux enjeux plus politiques et être suivie par la suite par des négociations plus techniques.

Chacun de ces enjeux mérite d'être mieux anticipé pour que les Européens puissent se hisser au bon niveau stratégique, qui permettrait de jeter les bases des futurs accords commerciaux et ainsi de préserver leur identité en renforçant leur influence sur la scène internationale.

Sur les mêmes thèmes...

TTIP : UNE NÉGOCIATION À LA PIRANDELLO

Elvire Fabry, Giorgio Garbasso & Romain Pardo, *Synthèse, Notre Europe – Institut Jacques Delors / EPC, janvier 2014*

ENJEUX ET PERSPECTIVES D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE TRANSATLANTIQUE

Bertrand de Largentaye, *Policy Paper No. 99, Notre Europe – Institut Jacques Delors, octobre 2013*

ENJEUX ET PERSPECTIVES D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE TRANSATLANTIQUE

Bertrand de Largentaye, *Vidéo, Notre Europe – Institut Jacques Delors, octobre 2013*

ENJEUX ET PERSPECTIVES D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE TRANSATLANTIQUE

Bertrand de Largentaye, *Podcast, Notre Europe – Institut Jacques Delors, octobre 2013*

VERS UN MARCHÉ TRANSATLANTIQUE ?

Pawel Swieboda, *Policy Paper No. 84, Notre Europe – Institut Jacques Delors, mars 2013*

Directeur de la publication : Yves Bertoncini • La reproduction en totalité ou par extraits de cette contribution est autorisée à la double condition de ne pas en dénaturer le sens et d'en mentionner la source • Les opinions exprimées n'engagent que la responsabilité de leur(s) auteur(s) • *Notre Europe – Institut Jacques Delors* ne saurait être rendu responsable de l'utilisation par un tiers de cette contribution • Version originale • © *Notre Europe – Institut Jacques Delors*

