

Bien négocié, l'accord commercial entre l'Europe et les Etats-Unis peut être un modèle

LE MONDE | 27.02.2014 à 14h20

Réagir Classer

Partager facebook twitter google + linkedin pinterest

Par Elvire Fabry, Notre Europe, Institut Jacques Delors



« Vigilance » est le maître mot qui accompagne toutes les prises de position sur la négociation du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Aucun des soixante accords commerciaux signés par l'Union européenne dans le monde, ou en cours de négociation, n'a focalisé autant l'attention des opinions publiques. Elles réclament plus de transparence et de consultation.

Ces interpellations ont déjà conduit le commissaire européen au commerce, Karel De Gucht, à suspendre une partie des négociations pour ouvrir une consultation sur la création d'un règlement des différends entre investisseurs et Etats.

Côté américain, le Congrès s'est opposé 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.

CONVERGENCE RÉGLEMENTAIRE

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 enjeu des accords commerciaux du XXI^e siècle : la convergence réglementaire.

Il n'y a pas eu, jusqu'ici, d'accord similaire entre deux partenaires de poids économiques comparables et aussi importants. Pas même l'accord entre l'UE et le Canada, qui a été le premier conclu avec un pays du G8, mais dans lequel le poids de l'UE prédomine largement.

Le Canada représentait près de 2 % du produit intérieur brut (PIB) mondial en 2012, contre 23,2 % pour l'UE et 21,8 % pour les Etats-Unis ; le commerce entre l'UE et les Etats-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 la réduction des écarts de réglementation, ce qui faciliterait le fonctionnement des chaînes mondiales de production et aurait beaucoup plus d'impact sur l'accroissement des échanges commerciaux que les réductions de droits de douane, déjà presque insignifiants entre l'UE et les Etats-Unis.

PRINCIPE DE PRÉCAUTION

Les tarifs douaniers protègent le producteur contre les importations, alors que les barrières non tarifaires assurent la protection du consommateur contre divers types de risques. Ces normes varient donc d'un pays à l'autre en fonction des préférences collectives – ce qu'une communauté considère comme étant bien ou mal – et de l'application du principe de précaution.

La complexité de la convergence réglementaire vient 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 de leur côté que sur l'autre rive. Faut-il alors craindre que le TTIP leur soit moins bénéfique qu'aux producteurs, par une révision à la baisse de ces normes ?

Des 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 paramètres qui sont encore ouverts et doivent être clarifiés ?

La négociation du TTIP s'apparente à la pièce de théâtre de Luigi Pirandello *Six personnages en quête d'auteur*, écrite en 1921, dont le scénario n'a pas encore été couché sur le papier : c'est aux acteurs d'écrire l'histoire qui les a mis en scène.

TRAITEMENT DU RISQUE

Quel sera le périmètre final des secteurs économiques concernés par la négociation ? Comment les Européens mettront-ils à profit les leçons 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 ?

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 et aux raisons qui conduisent chaque société à se soucier davantage de risques particuliers. La façon dont les parties prenantes (régulateurs, acteurs économiques, 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 ? Il s'agit de soutenir la relance économique par le développement des échanges transatlantiques, tout en s'assurant que l'attractivité de ce grand marché incite d'autres partenaires à faire converger leurs normes avec ce qui deviendrait des normes transatlantiques.

LE BESOIN D'UNE PLANIFICATION PRUDENTE

Alors qu'on dispose de peu d'analyses sur l'impact de la convergence réglementaire sur les pays tiers (érosion des préférences commerciales, détournements des flux commerciaux, etc.), à quel stade de la négociation une ouverture à d'autres partenaires commerciaux permettra-t-elle d'éviter des ripostes ?

Enfin, comment gérer le calendrier ? La négociation d'un Partenariat trans-Pacifique (TPP) entre les Etats-Unis et onze pays de la région Pacifique est bien plus avancée que celle du TTIP. Mais on ne sait, pour l'heure, s'il parviendra à contenir des éléments de convergence réglementaire.

L'Union européenne doit gérer cette incertitude et gagnerait à ne pas ralentir la négociation du TTIP, sans quoi la position des Etats-Unis serait renforcée pour négocier les normes transatlantiques. Cependant, il y a aussi un risque à vouloir négocier trop de choses trop vite. Le TTIP requiert une planification prudente.

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.

Elvire Fabry
est également membre du conseil d'orientation stratégique
du Mouvement européen-France