

Commerce : l'accord transatlantique n'est pas pour demain

RICHARD HIAULT / GRAND REPORTER | LE 03/02 À 06:00



Commerce : l'accord transatlantique n'est pas pour demain - F. Ménéager pour « Les Echos »

Beaucoup plus ambitieux que les traditionnels traités de libre-échange, le partenariat commercial entre l'Europe et les Etats-Unis nécessitera encore de longues années de négociations.

Par Richard Hiault Grand reporter aux « Echos »

ARTICLE(S) ASSOCIÉ(S)

Commerce : Cecilia Malmström défend les vertus du TTIP

Cécilia Malmström défend à Paris les vertus du traité transatlantique

Partenariat transatlantique : vers un renouveau des négociations

« Si nous empruntons cette route, nous le ferons avec un seul plein d'essence. » Avec son fameux « One tank of gas », début 2013, Michael Froman, l'actuel représentant au Commerce américain, alors conseiller pour les affaires économiques internationales du président Obama, avait planté le décor. Vu de Washington, les négociations lancées cette année-là en vue d'un partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement (TTIP) ne devaient pas s'éterniser. Sur le papier, tout devait même être bouclé avant la fin 2014, avant que la Commission européenne ne soit renouvelée. A grand renfort de déclarations politiques, les leaders européens, Angela Merkel et David Cameron en tête, en ont fait leur priorité absolue. Il fallait aller vite. Mais cette volonté de précipiter les choses n'a fait que renforcer la méfiance de l'opinion publique européenne, en particulier allemande. Au point que l'an passé, cet accord commercial, pourtant très technique, aura rythmé les débats tout au long de la campagne pour les élections européennes. Depuis, le ton a quelque peu changé.

De passage à Paris, en décembre dernier, la toute nouvelle commissaire européenne au Commerce, Cécilia Malmström, s'est montrée plus prudente. Sous forme de boutade : « De toute manière, j'ai cinq ans devant moi » - le temps de son mandat. Elle espère tout au plus une première esquisse d'accord d'ici à la fin de cette année, avant la finalisation du texte l'année suivante. Sauf que, en 2016, les Etats-Unis seront en pleine campagne électorale et auront sans doute d'autres chats à fouetter.

De son côté, le secrétaire d'Etat français au Commerce, Mathias Fekl, refuse d'envisager une date butoir. « Il n'y a pas d'urgence absolue à vouloir conclure un accord à tout prix », déclare-t-il. Pour l'heure, non seulement l'échéance de 2014 n'a pas été respectée, mais celles de 2015, 2016 voire 2017 apparaissent hors d'atteinte. Les discussions, c'est certain, vont prendre plus de temps que prévu. Pour s'en convaincre, il suffit de rappeler

que le partenariat transpacifique, en négociation depuis 2010 entre les Etats-Unis et onze pays riverains du Pacifique, a déjà nécessité plus d'une vingtaine de réunions. Et à ce jour, l'accord n'est toujours pas bouclé. Pour le TTIP, Américains et Européens n'entament que leur huitième session, cette semaine, à Bruxelles.

La grande erreur des dirigeants politiques européens et américains a été de considérer dès le départ que le TTIP n'était qu'un accord de libre-échange classique, susceptible, comme les autres, de se conclure en deux ans. Rien n'est plus faux. Le partenariat transatlantique est un accord d'un nouveau genre, dans un monde commercial profondément bouleversé.

Jusqu'au XX^e siècle, l'ouverture des marchés a consisté essentiellement à faire tendre vers zéro des droits de douanes protégeant les producteurs nationaux de la concurrence étrangère pour le plus grand bénéfice des consommateurs. Et de fait, mondialisation oblige, il ne subsiste guère de barrières tarifaires entre les Etats-Unis et l'Union européenne. Les discussions portent sur tout autre chose : les différences de réglementations au sein des deux blocs commerciaux. Autrement dit, le principal objectif est d'harmoniser des normes de protection des consommateurs. Dans le cas d'un accord de libre-échange classique, les producteurs voient d'un mauvais oeil l'élimination des droits de douanes, tandis que les consommateurs se réjouissent de la baisse des prix qui en découle. Dans le cas du TTIP, cette harmonisation est voulue par les producteurs, en quête d'économies d'échelle. Mais les consommateurs, eux, s'inquiètent d'un possible relâchement des règles de protection des produits qu'ils vont acheter, avec les dangers que cela supposerait en matière environnementale ou de santé publique. Les normes en cause touchent le domaine des « préférences collectives ». Abaisser des droits de douanes est aisé. Etablir des règles communes sur le bien être des Américains et des Européens l'est beaucoup moins. De plus, quelles règles faut-il choisir ? Invité la semaine dernière par la French-American Foundation, l'ancien directeur général de l'Organisation mondiale du commerce, Pascal Lamy, relevait que, selon les secteurs, dans un tiers des cas, la réglementation américaine est plus contraignante que l'europpéenne. Pour un autre tiers, c'est l'inverse, et les positions sont comparables dans le dernier tiers des cas.

Dans le domaine agroalimentaire, par exemple, la réglementation européenne impose de s'assurer que la chair des huîtres est propre à la consommation pour leur mise sur le marché. Aux Etats-Unis, elle consiste à vérifier la qualité sanitaire de l'eau dans laquelle elles sont élevées. Dans le secteur automobile, les « crash tests » européens s'effectuent contre une barrière flexible à la vitesse de 64 kilomètres/heure avec un mannequin dont la ceinture de sécurité est attachée. Aux Etats-Unis, la barrière est fixe, le mannequin non attaché et la vitesse de 56 kilomètres/heure. On pourrait multiplier les exemples. Dès lors, faut-il une harmonisation, une convergence ou une simple reconnaissance mutuelle des procédures de part et d'autre de l'Atlantique ? Le débat ne fait que commencer et nécessitera de longues tractations. En 2002, lorsque les Européens et les Américains ont voulu harmoniser la sécurité des balises de détresse sur les bateaux de plaisance, il ne sont parvenus à un accord, partiel, qu'au bout de dix ans. Et les Européens ont mis plus de trente ans pour établir le marché unique intérieur des biens et services - que Pascal Lamy ne juge achevé qu'à 60 %. Il faudra donc sans doute remplir le réservoir d'essence plus d'une fois avant de toucher au but. ●

Richard Hiault

Grand reporter aux « Echos »

Les points à retenir

En lançant, en 2013, les négociations en vue d'un partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement (TTIP), Américains et Européens espéraient aboutir un accord en deux ans.

Leurs déclarations récentes laissent à penser que les discussions se prolongeront en fait au-delà de 2017.

La nature même du partenariat rend le processus complexe : il ne s'agit pas de faire tomber des barrières tarifaires des deux côtés de l'Atlantique.

Mais d'établir des réglementations communes, touchant au bien-être de populations concernées.

Un terrain sur lequel il est plus difficile de parvenir à des compromis.

@RHIAULT