



**Compte-rendu de l'intervention de Monsieur Edouard Bourcieu
Conseiller commercial
Représentation en France de la Commission européenne**

Petit-déjeuner du Mercredi 19 Octobre 2016 École militaire

**“Les enjeux du projet de partenariat transatlantique entre l'Union
européenne et les Etats-Unis (TTIP) et de l'accord Union
européenne-canada (CETA)”**

Au sujet du CETA, dont la négociation est finalisée, M. Bourcieu rappelle que l'opposition de l'exécutif Wallon risque de faire échouer la signature officielle, programmée pour le 27 octobre prochain.

Ce traité, comme le TTIP, attire des critiques virulentes de la part de certaines ONG, alimentées par les populismes qui se développent dans toute l'Europe et qui jouent sur les peurs. Le simple fait de traiter avec les E-U ou tout ce qui s'y rapporte polarise et déforme les positions de façon irrationnelle.

Le **CETA** est pourtant très favorable à la France et à l'UE.

Il consacre pour la première fois l'acceptation de la notion d'Indication Géographique Protégée (IGP) par un grand exportateur du groupe de Cairns¹, qui s'y était jusque-là fermement opposé dans le cadre de l'OMC. Cet accord serait ainsi très favorable à l'UE, en tant que premier exportateur mondial de produits agricoles (notamment de produits agricoles transformés) et en particulier à la filière laitière française dont on connaît les difficultés.

En outre, le CETA consacre l'ouverture des marchés publics au niveau fédéral comme à celui des provinces. C'est un point très important du fait que l'essentiel des marchés publics se trouvent au niveau inférieur au niveau fédéral, au Canada comme aux E-U (60% dans le cas des E-U). C'est une percée commerciale majeure que même les E-U n'ont pas réussi à obtenir du Canada dans le cadre de l'ALENA, et un excellent précédent vis-à-vis du TTIP, où les intérêts européens sont les mêmes.

C'est aussi l'accord de libre-échange le plus ambitieux du monde, plus ambitieux même que l'accord Trans-pacifique (TPP) signé récemment par les E-U et 11 autres

¹ Cairns : organisation internationale fondée à Cairns (Australie) réunissant la plupart des grands exportateurs de produits agricoles

pays de la zone Asie-Pacifique et que l'ALENA.

Du côté canadien, il correspond au désir de ce pays, dirigé par l'europhile Justin Trudeau, de diversifier son commerce extérieur par rapport à son grand voisin américain. Le commerce international du Canada est actuellement tourné à 75% vers les E-U et à seulement 10% vers l'UE.

Dans le cas du TTIP, les négociations sont très difficiles et beaucoup moins avancées. Deux grands points d'achoppement sont justement l'ouverture des marchés publics au niveau des Etats et la reconnaissance des IGP.

Les enjeux de ces accords commerciaux

1/ La croissance intrinsèque de l'Europe est faible. Les principaux moteurs de croissance se trouvent dans le commerce avec le reste du monde.

Dans l'UE, 31 millions d'emplois dépendent du commerce international. Ce chiffre a augmenté de 50% en 15 ans. Compte tenu du différentiel de croissance des pays émergents, 90% de la croissance de la demande, au niveau mondial, viendra, dans les années qui viennent, de l'extérieur des frontières européennes.

Or, depuis le blocage de l'OMC lors du round de Doha, la seule façon de développer le commerce mondial est la négociation bilatérale. D'où l'importance des grands accords commerciaux du type CETA et TTIP.

2/ La montée des pays émergents pose un défi à l'UE, car la régulation internationale a encore des trous dans de nombreux domaines, permettant la concurrence déloyale de la part de nouveaux acteurs. Il existe trop peu de règles relatives au contexte social et environnemental du commerce, à la prise en compte du capitalisme d'Etat (Chine...), à l'accès aux ressources naturelles (terres rares en Chine, énergie en Russie...).

L'UE négocie actuellement des accords de libre-échange avec de nombreux pays : Japon, Inde, Mercosur, E-U.... Ces accords contribueront à définir les normes qui règlementent le commerce mondial.

Du succès de ces grandes négociations dépend l'organisation du commerce dans le monde et la place de l'UE dans la mondialisation. Et le TTIP est particulièrement important dans cette optique compte tenu de son poids dans le commerce mondial.

3/ L'UE est :

- la 1^{ère} zone d'investissement étranger dans le monde
- 1^{er} exportateur mondial
- 1^{er} partenaire commercial de 80 pays dans le monde, c'est-à-dire la moitié des pays membres de l'OMC
- 2^e partenaire de nombreux autres pays (dont Canada, Argentine) qui souhaitent diversifier leurs flux commerciaux par rapport à leur premier partenaire

Avec les E-U, elle représente près de 50% du PIB mondial et 40% des échanges commerciaux mondiaux.

Le poids économique et commercial de l'UE dans le monde lui permet d'obtenir des engagements de la part de partenaires commerciaux qu'aucun de ses membres ne pourrait obtenir seul (c'est l'un des principaux problèmes du R-U suite au Brexit).

La stratégie bilatérale de l'UE constitue d'ailleurs un levier additionnel vis-à-vis de ses autres partenaires : le Brésil et la Chine suivent de très près les négociations du TTIP,

et la Chine tape à la porte de l'UE.

4/ De la libéralisation du commerce international dépend aussi l'éradication de la grande pauvreté dans le monde via la croissance des pays émergents.

Un exemple : l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud

L'UE a conclu un accord très ambitieux avec ce pays le 1er juillet 2011.

Résultat, 5 ans plus tard :

- exportations de l'UE en Corée +75% (entre 2010 et 2015)
- part de l'UE dans les importations coréennes : passe de 9 à 13%
- part des E-U : stable à 10%
- part du Japon : passe de 15% à 10%
- exportations de voitures de l'UE en Corée : +300%

Ni la France ni l'UE n'ont été inondées d'automobiles coréennes : la catastrophe annoncée par Arnaud Montebourg un an après la signature de l'accord ne s'est pas produite...

Cet accord est l'exemple de ce que la Commission a négocié avec le Canada et de ce qu'elle essaye de négocier avec les E-U.

Les difficultés du TTIP

Les E-U font du rétropédalage sur l'ouverture des Etats aux marchés publics, ce qui n'est pas acceptable.

Et même si les barrières tarifaires sont peu élevées en moyenne il existe des produits à forts droits de douane (pics tarifaires) qui représentent un enjeu pour la France : ferroviaire, pneumatiques, textile à forte valeur ajoutée...

En produits agricoles la France a des intérêts offensifs et défensifs, certains droits de douane étant de 20 à 30%.

Les E-U sont dans une passe difficile par rapport à l'UE dans le secteur agricole. Sa part dans les importations européennes s'est effondrée en 15 ans de 21 à 8%.

Ils ont perdu face au Brésil à l'Australie, l'Ukraine et au Canada dans les produits de base (céréales, viande).

Ils cherchent des contingents tarifaires sur ces produits contre l'ouverture à des produits européens plus élaborés (IGP en particulier) mais les négociations piétinent.

La difficulté tient aussi aux focalisations différentes des américains et des européens, les uns sensibles à la présence de produits chimiques dans l'alimentation, les autres à la présence de germes. Là où l'Union européenne et E-U ont des approches qui sont fondamentalement différentes et enracinées dans des appréhensions différentes du risque, il ne sera pas question de revenir sur les différences.

Par ailleurs il existe des barrières non explicites : affaire Fairchild rachetée par Matra et dépouillée de ses marchés. Et Alstom peut remporter un contrat majeur de TGV aux E-U sans être en mesure de créer un seul emploi en Europe. Il faudra traiter ces questions avec beaucoup de vigilance dans les négociations.

La question des tribunaux arbitraux

Ces tribunaux sont nécessaires à la sécurisation des investissements étrangers (cf. la

législation rétroactive américaine qui a spolié Pernod Ricard de ses droits sur la marque Havana Club au bénéfice de Baccardi).

La France a signé une centaine d'accords internationaux sur la protection des investissements via l'arbitrage. Le procès qui en est fait est en partie exagéré. Phillip Morris, qui pourtant bénéficiait de clauses plus protectrices que celle du CETA ou du TTIP, a été débouté de ses procès relatifs au paquet neutre en Australie et en Uruguay. Mais il était nécessaire de moderniser et de rééquilibrer ces dispositifs, pour avoir toutes les garanties nécessaires au droit des Etats à régler dans l'intérêt général. C'est ce qui a été fait dans le CETA, et est en cours dans le TTIP. Contrairement aux fausses informations répandues sur la toile, la diminution des profits n'est pas un motif suffisant pour attaquer un Etat, et le droit des Etats à réguler dans l'intérêt public est garanti par les accords.

La transparence des négociations

Contrairement à une opinion très répandue, très particulièrement en France, les négociations du CETA et du TTIP ont été les plus transparentes de tous les grands accords internationaux. L'accusation d'opacité est infondée et méconnaît les évolutions qui sont intervenues depuis le lancement des négociations.