

**Viser haut : le potentiel  
économique d'un accord  
de partenariat  
transatlantique animé  
par des valeurs**

*par*

Karel De Gucht,  
ex-Commissaire européen au commerce

**E**n 2013, les présidents Barroso et Obama ont ouvert des négociations en vue d'un Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Cet accord de libre-échange global et approfondi, formulé en termes génériques, est bien plus que cela d'un point de vue politique, commercial et citoyen. Nous avons désormais achevé cinq cycles de négociations officielles ; le moment est venu de réaffirmer l'importance de cet accord non seulement pour nous, en Europe et aux États-Unis, mais aussi pour le reste du monde.

Les chiffres sont impressionnants. L'UE et les États-Unis échangent chaque jour des biens et des services d'une valeur de 2 milliards EUR environ, et représentent ensemble un tiers du commerce mondial. Des évaluations indépendantes indiquent que l'une et l'autre partie pourraient obtenir des gains significatifs en termes de croissance du PIB sur dix ans (120 milliards EUR dans l'UE, 90 milliards USD aux États-Unis) – au même titre d'ailleurs que le reste du monde (100 milliards EUR). Une telle possibilité de croissance ne doit pas être négligée en ces temps de redressement économique fragile.

Mais ces statistiques macro-économiques ne révèlent qu'une partie du tableau. L'UE et les États-Unis ont bien davantage en commun que leur seule relation commerciale. Nous partageons des valeurs : la démocratie, les droits de l'homme et les libertés, l'importance d'un système mondial d'échanges fondé sur des règles. Nous profitons du dynamisme de la société civile et du monde économique, et de vastes débats politiques sur les sujets qui comptent. Le potentiel du TTIP à produire des résultats dépend très largement de notre capacité de négociateurs à répondre aux intérêts de l'ensemble des acteurs concernés.

C'est pourquoi nous nous penchons sur trois domaines distincts : l'accès aux marchés, la coopération en matière de réglementation et les règles commerciales. L'accès aux marchés est un volet habituel des négociations commerciales. Les droits de douane entre l'Union européenne et les États-Unis sont généralement bas mais demeurent très élevés pour certains produits comme les produits laitiers et le textile. Même sur des produits assortis de faibles droits de douanes, comme les substances

chimiques, le volume d'échanges est tel que les droits de douane reviennent à imposer une taxe supplémentaire significative aux entreprises.

Il est important également que nous parvenions à des résultats sur la question de l'accès aux marchés de nos secteurs de services. L'UE comme les États-Unis possèdent des secteurs de services extrêmement solides, comme les services financiers et commerciaux, les professions de médecins et d'architectes, les services de transport et les services environnementaux. Le TTIP aiderait nos entreprises de classe mondiale à s'établir et à travailler aux États-Unis sans se heurter à la plupart des restrictions auxquelles elles font face aujourd'hui. De plus, les entreprises de l'UE sont extrêmement compétitives dans bon nombre de secteurs de services auxquels les administrations publiques doivent faire appel : services énergétiques, équipements ferroviaires, avions, produits pharmaceutiques et textile, par exemple. Le TTIP permettrait d'ouvrir davantage les appels d'offres du gouvernement fédéral et des États des États-Unis aux soumissionnaires de l'UE, ce qui créerait des marchés et des emplois nouveaux pour les entreprises européennes.

Cependant, l'accès aux marchés n'est pas tout. D'un point de vue global, les volets du TTIP consacrés aux règles et aux réglementations sont cruciaux. Dans le volet réglementaire des négociations, nous réfléchissons aux modalités d'une coopération plus poussée entre l'UE et les États-Unis sur de nouvelles réglementations, par exemple dans des secteurs pionniers comme les appareils médicaux. Nous trouvons également de nouvelles solutions pour harmoniser les réglementations en vigueur, en particulier pour mettre un terme à la duplication inutile et injustifiée des essais ou pour lever les obstacles commerciaux liés à l'utilisation de deux méthodes distinctes pour atteindre le même objectif. Chacune de ces mesures peut sembler anodine, mais si l'on en considère l'ensemble, la réduction de ces obstacles commerciaux donnerait un puissant élan aux échanges transatlantiques. Si les autorités de part et d'autre travaillent main dans la main dès les premières étapes du processus, elles pourront éviter des problèmes aux entreprises, partager des ressources limitées et, sans doute, parvenir à de meilleurs résultats.

Comme je l'ai souvent souligné, il ne s'agit pas d'abaisser le niveau des normes réglementaires. Lorsque nous serons d'accord, nous verrons à quoi nous pourrions parvenir ensemble ; lorsque nous ne trouverons pas de terrain d'entente, chacun conservera sa propre approche.

Étant donné le poids économique des États-Unis et de l'UE, toutes normes, politiques et pratiques partagées qu'il serait convenu d'adopter dans le TTIP auraient à coup sûr un effet d'entraînement sur le reste du monde. Les producteurs des pays en développement n'auraient plus à choisir entre les règles des marchés américain ou européen – ils pourraient commencer à commercialiser leurs produits de l'autre côté sans s'exposer à des coûts supplémentaires de mise en conformité réglementaire. L'influence de solides normes aux États-Unis et dans l'UE inciterait d'autres pays à élaborer leurs propres politiques en se fondant sur le modèle transatlantique. Dans des domaines tels que les échanges de matières premières, les normes élevées en matière d'environnement et de travail, le rôle des entreprises publiques et l'importance des droits de propriété intellectuelle, une ferme déclaration d'intention transatlantique contribuerait à orienter le débat multilatéral dans une direction favorable aux entreprises, aux travailleurs et aux consommateurs du monde entier.

Telle est donc notre ambition. Un partenariat commercial qui ouvre grand nos marchés aux biens, services et marchés publics, qui offre un cadre de collaboration à long terme sur les questions de réglementation des échanges commerciaux, et qui fixe des normes élevées sur tout un ensemble de questions économiques importantes à l'échelle mondiale.

Au terme de cinq cycles, nous avons beaucoup progressé – mais ce ne sera pas facile. Bon nombre de ces questions sont étroitement imbriquées et nous devons redoubler d'efforts pour obtenir de bons résultats au service de nos concitoyens. C'est là une chorégraphie difficile à exécuter : elle implique les États membres de l'UE et les États des États-Unis, les autorités de réglementation et les assemblées législatives de l'UE et des États-Unis, les entreprises et les sociétés civiles des deux côtés de l'Atlantique. Cela fait beaucoup de voix à rassembler. Dès lors, l'une des conditions essentielles de

succès consistera à entendre les principales préoccupations et les intérêts des acteurs concernés. Voilà ce que j'ai à l'esprit lorsque j'évoque la consultation européenne en cours sur la protection de l'investissement, l'importance du maintien des normes européennes élevées de protection des consommateurs et de l'environnement, et la contribution que le TTIP pourrait apporter à l'économie mondiale.

En cette année électorale aux États-Unis et dans l'UE, je tiens à souligner que c'est au Congrès américain et au Parlement européen – ainsi qu'aux dirigeants des 28 États membres qui forment le Conseil européen – qu'il appartiendra en définitive d'examiner l'accord, d'en débattre et de l'approuver. De ce point de vue, le débat public sur le TTIP est très précieux, et je me réjouis de continuer à y participer pleinement.

## Liens utiles

Article original : Karel De Gucht, ex-Commissaire européen au commerce, « Aiming high: The values-driven economic potential of a successful TTIP deal », Blog *OECD Insights*, <http://wp.me/p2v6oD-1Lt>.

Travaux de l'OCDE sur les bénéfices de la libéralisation des échanges, [www.oecd.org/fr/echanges/beneficelib](http://www.oecd.org/fr/echanges/beneficelib).



Extrait de :  
**Debate the Issues: Investment**

Accéder à cette publication :  
<https://doi.org/10.1787/9789264242661-en>

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

De Gucht, Karel (2018), « Viser haut : le potentiel économique d'un accord de partenariat transatlantique animé par des valeurs », dans Patrick Love (dir. pub.), *Debate the Issues: Investment*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264289680-14-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).