

<http://larcenciel.be/spip.php?article788>



TTIP/TAFTA : "L'Europe semble désunie face aux Etats-Unis"

- MATIÈRE À PENSER - PENSER POUR DEMAIN, STIMULER LES IDÉES -

Date de mise en ligne : mercredi 8 juillet 2015

Copyright © LARCENCIEL - site de Michel Simonis - Tous droits réservés

Un entretien avec Pierre Defraigne, directeur exécutif de la fondation Madariaga – Collège d'Europe.

Pierre Defraigne, économiste, fonctionnaire européen entre 1970 et 2005, était le directeur de Cabinet de Pascal Lamy, Commissaire européen au commerce de 1999 à 2004. Entre autres activités, il organise régulièrement, en tant que directeur exécutif, des conversations sur l'avenir de l'Europe, dont le TTIP/TAFTA, à la fondation Madariaga – Collège d'Europe, à Bruxelles.

Que pensez-vous des bénéfices potentiels du partenariat transatlantique, notamment des 119 milliards d'euros par an pour l'Europe, des 95 milliards d'euros par an pour les États-Unis, et une croissance du PIB de l'Europe entre 0,5% et 1% une dizaine d'années après l'application de l'accord ?

Pierre Defraigne. L'argument de la croissance est peu convaincant. Ces chiffres sont assez modestes, sans compter qu'on ne dit rien sur ce que cela veut dire en termes d'emploi. Cette croissance profiterait à certains États, comme l'Allemagne, le Royaume-Uni, plutôt qu'à d'autres, ce qui risquerait d'accroître les divergences au sein de l'Union européenne, d'autant qu'elle n'a pas les moyens de les compasser. J'ajoute que cette croissance marginale pourrait être accompagnée de perte d'emplois, car les gains iraient davantage aux actionnaires qu'aux travailleurs. Quand, par fusion et acquisition, deux entreprises se restructurent, il y a des gains de productivité, dont des économies d'échelles. Est-ce que la baisse des coûts va se traduire en baisse des prix, qui alors conduit à une augmentation de la demande, de la production et de l'emploi ? Ou, tout simplement, ces gains vont-ils profiter aux actionnaires ? Cette question n'est guère traitée dans l'étude du centre de recherche politique londonien (CEPR) commandée par la Commission européenne. On ne peut négliger un tel point. La restructuration d'une importante entreprise a toujours de fortes conséquences régionales. Je crois que dans les secteurs qui veulent cet accord, il y a l'idée de gains de productivité pour les grandes entreprises.

D'entreprises américaines et européennes ?

Pierre Defraigne. Il y a une asymétrie au profit des entreprises américaines, déjà très présentes en Europe. Dans certains secteurs, comme le numérique, l'Europe a une présence quasi nulle. Avec l'avancée et la concurrence du marché américain, il n'est pas du tout certain que l'Europe aura ses parts. Aussi, le marché européen est beaucoup plus ouvert que le marché américain. Ce dernier garde par exemple la loi fédérale du Buy American Act qui impose l'achat de produits locaux aux entreprises et organisations établies sur le territoire américain.

Avec le TTIP/TAFTA, l'Europe tente de rester l'un des marchés les plus importants au monde en imposant des normes aux autres marchés...

Pierre Defraigne. Il y a d'abord le problème des normes transatlantiques entre l'Europe et les États-Unis, et puis je doute que le reste du monde accepte ces normes. La Chine, qui est un grand marché en expansion, va essayer de se défendre par le jeu des intégrations industrielles pour imposer d'autres normes à ses voisins asiatiques qu'elle domine déjà. Si l'Europe et les États-Unis veulent ériger leur bloc, la Chine peut aussi ériger le sien. Le partenariat transatlantique, s'il est approuvé, pourrait fragmenter le marché mondial et générer des blocs commerciaux, monétaires et peut-être stratégiques. TTIP/TAFTA me semble une création d'apprenti sorcier.

Mais il est l'accord le plus important négocié par l'Union européenne...

Pierre Defraigne. Mais ce n'est pas l'accord le plus important des États-Unis. Il ne faut pas oublier que les États-Unis négocient également l'accord transpacifique avec onze autres pays (TPP). Ils concluront d'abord cet accord. Cela va opposer l'Europe à cet accord comme base de la négociation du partenariat transatlantique. Celui qui est le dernier devra s'ajuster sur les autres. L'Europe a couru après les États-Unis pour négocier le partenariat transatlantique, voyant qu'ils négociaient déjà le TPP. Or les négociations du TTIP ne sont pas encore arrivées au vif du sujet : aux discussions concrètes pendant lesquelles on met sur la table les offres, les demandes et les concessions des deux partis. Cette étape essentielle des négociations se rapporte aux tarifs douaniers, aux marchés publics, aux services, aux normes...

Beaucoup d'organisations citoyennes craignent que le TTIP nivelle par le bas les normes européennes.

Pierre Defraigne. D'après les conditions de la Commission européenne, chacun des partis, européen et américain, compte rester sur les normes les plus élevées. En revanche, je crois qu'il y a une chose négligée dans le processus, qui est le fond même de la question. Quand on intègre deux marchés pour un seul marché transatlantique, on met en contact des modèles de société, y compris et surtout le modèle social, dont la concurrence entre les systèmes sociaux et les niveaux de salaire. Je crois que ce point sera la véritable difficulté du TTIP. J'évoquais tout à l'heure les restructurations. Eh bien, quand vous avez des entreprises qui font le choix de produire dans un pays plutôt que dans un autre, ils jouent là-dessus pour obtenir des conditions avantageuses. On met alors en compétition des modèles sociaux, et cela se fait généralement par le bas, dans le sens de la destruction des emplois et de la diminution des salaires. Cette dernière observation est pour moi liée à un niveau de chômage élevé en Europe. On ne peut faire l'impasse sur le sous-emploi qui reste très élevé aux États-Unis et augmente en Europe.

Croyez-vous qu'avec le TTIP les entreprises américaines prendront encore plus de place que les entreprises européennes ?

Pierre Defraigne. Je crois que face aux Etats-Unis l'Europe est faible, car le partenaire américain a parfait sa gouvernance, une forte unité de son marché intérieur dans de nombreux secteurs, comme la finance, le numérique, l'énergie, l'armement, les télécommunications. Or l'Europe n'a pas encore accompli son unité dans ces secteurs. Il est vrai que l'Europe et les États-Unis ont un peu près le même poids économique, mais l'Europe est encore trop désunie comparée aux États-Unis. Par exemple, les États-Unis, par le budget fédéral, ont des mécanismes internes pour redistribuer les gains et les pertes de la libéralisation – mécanismes que l'Europe n'a pas, à part le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEM), qui est dérisoire et n'a rien de comparable aux mécanismes américains. Aussi, on ne peut ignorer que les États-Unis, en matière de politique commerciale, fiscale, en matière de politique de concurrence et de recherche, sont dominés par les lobbys. La politique commerciale américaine est vraiment privatisée, pilotée par des groupes d'intérêts qui ont financé les campagnes électorales du président et de la majorité au Congrès. En face de cette unité fondée sur l'action des lobbys, l'Europe paraît hétérogène avec des États membres qui ont des rivalités entre eux. Et quand il s'agit d'attirer les investissements en Europe, les États membres se chamaillent la meilleure part du gâteau.

Source : fr.blastingnews.com

Post-scriptum :

[Voir aussi "Quand le silence de l'Europe..."](#)