

Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement à l'ère des 'méga-zones de libre-échange'

Max Buege
Patrick Messerlin
29/01/2014 16:07

PTCI et les autres MZLE : Un phénomène global

Les négociations du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI) s'ouvrent dans un contexte caractérisé par l'émergence de sept 'méga-zones préférentielles de libre-échange' (MZLE) centrées sur les quatre plus grandes économies mondiales (Etats-Unis, Union européenne (UE), Chine, Japon).

- Ces MZLE couvrent de 12 à 57 pourcent du PIB mondial. La plupart se situent en Asie, l'UE ne participant qu'à deux MZLE (le Japon participe à cinq, les Etats-Unis à trois).
- Les MZLE n'ont de valeur **que si elles stimulent la croissance des pays membres en favorisant les réformes domestiques réglementaires** qui sont le moteur essentiel de la croissance des économies modernes.
- Les MZLE **discriminent en défaveur des pays non-membres**. Pour réduire ces discriminations potentiellement très coûteuses, les pays non-membres peuvent, entre autre, négocier des accords de libre-échange avec les membres des autres MZLE. Ainsi, un accord entre l'UE et le Japon combiné avec le PTCI permettrait à l'UE de réduire les discriminations qu'un succès des négociations du Partenariat Trans-Pacifique (TPP) entre les Etats-Unis et le Japon fait courir aux firmes européennes.

Un bon accord commercial exige de bonnes techniques de négociations

Un des principaux sujets du PTCI est de **réduire le coût des différences** en matière de **normes** des produits et de réglementations dans les **services**. Or, s'il existe trois approches pour aborder ces problèmes, seule celle de « l'équivalence mutuelle » peut apporter des résultats substantiels.

- **Harmonisation** des réglementations des pays signataires : Cette approche a montré toutes ses limites au sein même de l'Union européenne et elle est incompatible avec plusieurs négociations de MZLE menées en parallèle.
- **Reconnaissance mutuelle** : tout produit reconnu par un signataire doit l'être par l'autre, une fois défini un 'cœur' de dispositions communes. Ce cœur—qui est une harmonisation—impose à la reconnaissance mutuelle des limites proches de celles d'une harmonisation.
- **Equivalence mutuelle** : chaque signataire reconnaît les dispositions en matière de normes de biens ou de réglementations dans les services comme étant de qualité équivalente à celles existantes chez lui, permettant l'importation de ces biens et services sans autre formalité. Cette approche requiert une étape préliminaire—une évaluation mutuelle des normes et réglementations par les signataires permettant de déclarer l'équivalence.

Multilatéralisme vs. bilatéralisme

Si l'Organisation Mondiale du Commerce est le meilleur forum pour tout ce qui concerne les négociations de droits de douane, sa supériorité en matière de négociations sur les normes de produits ou les réglementations dans les services est moins évidente. Le PTCI et les autres MZLE peuvent, si les bons instruments de négociation sont utilisés, aboutir à de meilleurs résultats en ces domaines.

PTCI : La définition des normes de demain ?

Dans le cadre du PTCI, les Etats-Unis et l'UE se considèrent parfois comme des décideurs de normes (*'norm-setters'*) pour le monde entier. Comme ces deux économies ne feront qu'un gros tiers de l'économie mondiale dans moins de vingt ans, cette ambition exige que les Etats-Unis et l'UE acceptent de prendre, si besoin est, des décisions contraires à leurs intérêts immédiats, mais bénéfiques pour le monde entier. Il faut espérer que les négociations du PTCI qui ont à peine commencé sauront engendrer un pragmatisme et une dynamique à la hauteur des défis.

Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement à l'ère des 'méga-zones de libre-échange'

Max Buege
Patrick Messerlin
29/01/2014 16:07

Introduction

Le régime du commerce international est en mutation rapide. Il a remarquablement fonctionné jusqu'à présent : il y a eu une crise financière d'une ampleur inconnue depuis la Seconde Guerre Mondiale (et sans doute avant cette dernière) mais il n'y a pas eu de crise du commerce international, comme ce fut le cas dans les années 1930 avec les conséquences dramatiques que l'on sait. Au contraire, le commerce international s'est révélé très robuste depuis 2008, et ceci est largement dû aux disciplines de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Pourtant, depuis la mini-Ministérielle de juin 2008, l'OMC a perdu son rôle de forum de négociations—mais elle garde celui en matière de règlement des différends. Le Doha Round est au point mort, pour longtemps peut-être. Les raisons de cette situation sont à chercher dans le formidable basculement géopolitique en cours entre les Etats-Unis, l'Europe et l'Asie-Pacifique, non pas dans les relations commerciales *per se*. Le gel du Doha Round n'est qu'un des effets de cette mutation en cours, laquelle touche tout autant des sujets aussi divers que le changement climatique, l'approvisionnement en eau ou la lutte pour plus de croissance en Afrique.¹

Les 'méga-zones préférentielles de libre-échange' (MZLE), qui représentent des parts considérables de l'activité économique mondiale, semblent devenir la base du nouveau régime du commerce international. Cette note présente une vue d'ensemble de ce contexte dans lequel s'inscrivent les négociations du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI). La section 1 décrit l'état des lieux, à savoir le PTCI et les autres principales MZLE en cours de négociation et leurs motivations. La section 2 présente le

¹ Beaucoup de recherche a été consacrée aux déterminants du marasme de l'OMC. Un bref aperçu sur les raisons internationales et domestiques est disponible sur : <http://www.voxeu.org/article/keeping-wto-busy-while-doha-round-stuck> [Messerlin 2012].

contenu type de tels accords ‘préférentiels’ de libre-échange, en prenant l’exemple de l’accord entre la Corée du Sud et l’Union Européenne (UE). Elle fait ensuite un bref tour d’horizon des sujets les plus ‘sensibles’, en particulier lors des négociations transatlantiques : les négligés, les hérités du passé, les émergents (sans doute les plus difficiles à maîtriser). Enfin la section 3 examine les différentes techniques de négociation—celles qui n’ont guère donné de résultats satisfaisants mais qui continuent d’être utilisées par pure routine, et celles qui sont prometteuses mais qui restent à développer. Le PTCI, comme les autres MZLE, ne sera un succès que s’il fait usage de ces techniques prometteuses.

Section 1. L’état des lieux : une économie mondiale de plus en plus fragmentée ?

Cette section présente le PTCI et les autres MZLE, analyse les motivations qui poussent à leur création et aborde le problème essentiel posé par tout accord préférentiel de libre-échange, à savoir ses effets discriminatoires sur les pays qui n’en sont pas membres, un problème clé dans la compréhension des relations entre l’OMC et les MZLE.

Les principales méga-zones de libre-échange

De 1958 à fin 2013, pas moins de 575 accords de ZLE ont été notifiés à l’OMC. Mais la plupart de ces derniers sont des accords de portée limitée et/ou conclus entre des économies de taille modeste (par exemple celles en Afrique, Amérique latine ou Asie centrale). Les années 2000 ont cependant assisté à une première évolution significative de cette situation avec l’apparition de ZLE de plus en plus ambitieuses entre une méga-économie (les Etats-Unis, la Chine, l’UE et le Japon) et des économies de taille de plus en plus grande—cette évolution culminant avec les accords entre la Corée (10ème économie mondiale en 2012) d’une part et l’UE (2011) et les Etats-Unis (2012) d’autre part.²

Mais ces deux dernières années ont connu une véritable explosion des MZLE avec, comme le montre le tableau 1, l’émergence de 6 nouvelles MZLE représentant de 12 à 45 pourcent du PIB mondial.³ Une autre MZLE, L’APEC (Asia Pacific Economic Cooperation), existe déjà

² L’accord UE-Canada est à ranger dans cette catégorie.

³ L’UE et l’Accord de libre échange Nord-Américain (ALENA) constituent des MZLE, mais elles ont été créées dans des contextes géopolitiques et économiques très différents de celui de nos jours.

et elle est plus grande que les MZLE à venir (57 pourcent du PIB mondial). Sont en cours de négociation:

- Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement – **PTCI** (*'Transatlantic Trade and Investment Partnership'*) présenté plus en détail dans l'encadré 1.
- Partenariat Trans-Pacifique – **TPP** (*'Trans-Pacific Partnership'*).
- Accord économique de coopération Union européenne-Japon.
- Partenariat économique régional global - **RCEP** (*'Regional Comprehensive Economic Partnership'*).
- Accord Chine-Japon-Corée du Sud – **CJK** (*'China-Japan-Korea'*).
- Accord-cadre de coopération économique entre la Chine continentale et Taiwan – **ECFA** (*'Economic Cooperation Framework Agreement'*).

Parce qu'elles impliquent au moins deux géants économiques, chacune de ces MZLE représente un vrai risque systémique pour le fonctionnement du système commercial mondial car elles ont la capacité de fragmenter l'économie mondiale.

Encadré 1: Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI)

L'idée d'un accord préférentiel de libre-échange transatlantique existe dès les années 1960. L'acronyme NAFTA est d'ailleurs créé à cette époque, mais alors il signifie *'North Atlantic Free Trade Agreement'* car il veut rassembler les Etats-Unis et l'Europe de l'Ouest face au bloc soviétique. Suivent nombre de consultations dans les années 1990 et 2000, dont le Nouvel Agenda Transatlantique (1995) établissant quatre 'dialogues' consacrés à l'économie, au travail, à l'environnement et aux consommateurs. À la fin des années 1990, le Commissaire européen au Commerce Leon Brittan lance le projet d'un 'Accord pour un Marché Transatlantique' allant bien au-delà d'une simple réduction de droits de douanes. Comme les résultats de ces dialogues sont limités, la Chancelière Angela Merkel propose en 2006 un 'Accord-cadre pour la promotion de l'intégration économique transatlantique'—le prédécesseur du PTCI. Finalement en 2011, dans un contexte macroéconomique morose des deux côtés de l'Atlantique, le *'groupe de travail de haut niveau sur l'emploi et la croissance'* (*'High Level Working Group'*) est mandaté pour identifier les mesures capables de stimuler commerce et investissement entre les deux régions. Fondées sur le rapport final de ce groupe,⁴ les négociations du PTCI sont officiellement ouvertes en février 2013.

Selon le rapport de ce groupe de travail, atteindre un 'accord global' exige que les négociations abordent une vaste gamme de sujets : non seulement les droits de douane et les barrières aux échanges, mais aussi les réglementations établissant les normes techniques des

⁴ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_fr.htm

biens industriels, agricoles et agro-alimentaires, celles gérant le fonctionnement des marchés de services, des marchés publics, de l'investissement, de la facilitation des échanges ou de la concurrence, ainsi que l'illustre le tableau ci-dessous.

Les principaux sujets des négociations du PTCI

	Accès au marché	Politiques réglementaires	"Règles"
Biens industriels	droits de douane règles d'origine mesures de sauvegarde TTIP équivalents aux droits douane subventions	normes techniques	brevets (pharma, chimie)
Produits agricoles & agro-alimentaires	droits de douane règles d'origine quotas tarifaires mesures de sauvegarde TTIP subventions (export, domest.)	mesures sanitaires et phyto-sanitaires	indications géographiques
Services	champ d'application (audiovisuel) mesures de sauvegarde TTIP	barrières régulatrices protection de données	protection droits d' auteur
Investissement	champ d'application		règlement des différends
Marchés publics	champ d'application		
Nouveaux aspects	facilitation des échanges entreprises "d' Etat" barrières de localisation matières premières & énergie	environnement PME	travail concurrence transparence

Sources : High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013, Auteurs.

Le premier 'round' des négociations PTCI a eu lieu en juillet 2013. A cause des contraintes budgétaires auxquelles a dû faire face le gouvernement fédéral américain, le second round, prévu initialement pour octobre 2013, a été reporté d'abord à un mini-round en novembre (11 au 15) et à un prochain round formel à Washington, en mi-décembre 2013 (16 au 20). On est donc au tout début des négociations. Celles-ci devraient, selon le calendrier initial annoncé par la Commission européenne, se terminer en Octobre 2014. Mais cette date pourrait simplement signifier la fin d'une première vague de négociations, le PTCI prenant alors la forme d'un 'accord en permanente évolution' sous l'effet de vagues successives de négociations ('*living agreement*').

Le tableau 1 ci-dessous permet trois observations supplémentaires.

- Tout d'abord, la plupart des MZLE se trouvent en Asie qui assiste à une concurrence entre différents systèmes économiques et politiques—un processus non sans similitude avec ce que l'Europe a connu avant la création de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (1951). Cette concurrence a de profondes racines géo-politiques : la place des Etats-Unis dans le Pacifique (leur participation à l'APEC et au TPP, leur exclusion de RCEP), la concurrence entre Chine et Japon et, dans une moindre mesure pour l'instant, Inde (les chances respectives de voir un

succès de RCEP ou de CJK), les efforts pour surmonter les tensions politiques entre China, Corée et Japon par le moyen d'accords économiques.

- L'UE apparaît marginalisée dans ce mouvement de MZLE : elle participe à deux de ces sept MZLE alors que les Etats-Unis participent aux trois plus grandes MZLE.
- Le Japon apparaît comme 'central' puisqu'il participe à 5 MZLE. C'est pourquoi, outre les négociations PTCI, celles sur l'accord Japon-EU (et dans une phase ultérieure EU-Taiwan) sont si importantes pour l'Europe. Avec la Corée, le Japon apparaît, avec ses accords de commerce et d'investissement avec les pays du Sud-Est asiatique (ASEAN), comme une 'plateforme' essentielle pour les firmes européennes voulant accéder aux autres économies asiatiques, sans attendre la conclusion d'accords préférentiels de libre-échange entre l'UE et ces dernières.

Tableau 1. Le poids des MZLE, la situation en octobre 2013

	TTIP	UE-Japon	APEC	TPP	RCEP	CJK	ECFA	Présence
Japon		X	X	X	X	X		5
Chine			X		X	X	X	4
Corée			X	X	X	X		4
Etats Unis	X		X	X				3
UE	X	X						2
Taiwan			X				X	2
Autres pays	0	0	15	10	13	0	0	-
Parts des mega-ZLE dans le PIB, les échanges et les investissements mondiaux								
PIB	0.45	0.31	0.57	0.38	0.30	0.21	0.12	-
Echanges	0.45	0.39	0.41	0.27	0.26	0.16	-	-
Investissements	0.58	0.43	0.36	0.27	0.13	0.09	-	-

Sources. Cf. Annexe I pour les détails. PIB: Banque Mondiale, 2012 (2011 pour Taiwan, pas de données pour Myanmar). Echanges: Banque Mondiale, 2011, moyenne des importations et exportations (pas de données pour Brunei, Papouasie NG et Taiwan). Investissements: OCDE, 2011, moyenne des stocks d'investissements étrangers et nationaux (pas de données pour Brunei, Malaisie, Myanmar, Papouasie NG, Philippines, Pérou, Singapour, Taiwan, Thaïlande et Viêt Nam).

Qu'est-ce qui pousse à constituer des MZLE ?

A première vue, les MZLE ont une forte connotation géopolitique—par exemple le TPP d'influence américaine contre le RCEP d'influence chinoise, japonaise et coréenne. Ceci n'est pas nouveau : la plupart des ZLE conclus par les Etats-Unis et l'UE au cours des années 1990 et 2000 l'ont été avec des pays choisis pour des raisons géopolitiques : par exemple, les Etats-Unis avec l'Australie ou Bahreïn, l'UE avec le Mexique, la Turquie ou l'Ukraine. En particulier, la concurrence entre TPP et RCEP est clairement le reflet de la rivalité

géopolitique croissante entre la Chine et les Etats-Unis. Au passage, tout ceci pose à l'UE la question d'une profonde réévaluation de son positionnement géopolitique sous peine de marginalisation—une interrogation qui va au-delà des limites de cette note.

Reste que les MZLE obéissent aussi à des motivations économiques—peut-être même de façon plus profonde que les autres ZLE, précisément à cause de la taille des économies en présence et donc de l'impact économique énorme qu'elles auront sur les membres et non-membres. Ces motivations économiques sont de deux ordres très différents.

Le motif de croissance. Toute ZLE ne vaut que par sa capacité à stimuler la croissance de ses pays membres et, en particulier, à favoriser les réformes réglementaires dans ces pays qui sont le moteur essentiel de la croissance des économies modernes. Une ZLE incapable de stimuler la croissance (donc l'emploi) n'intéressera pas longtemps les responsables politiques au plus haut niveau (chefs d'état ou de gouvernement) des pays membres potentiels. Cette capacité à stimuler la croissance repose largement sur trois conditions, tout :

- Les autres membres de la MZLE doivent avoir une taille suffisante par rapport à l'économie du pays membre en question,
- Ils doivent avoir une bonne 'qualité réglementaire' comparée à celle du membre en question,
- Ils doivent être bien connectés au reste du monde par d'autres accords ZLE pour offrir des 'plateformes' ouvertes sur de nouveaux marchés tiers.

Il est important de noter que, en ouvrant de façon simultanée et non discriminatoire toutes les économies du monde, un Doha Round couronné de succès aurait assuré ces trois conditions au moins en ce qui concerne les échanges de biens (on reviendra sur le cas des services).

Le tableau 2 illustre ces trois dimensions dans le cas de l'UE. Il montre combien le choix de la Commission européenne en 2006 était malheureux: aucun des pays ciblés par la Commission (Brésil, Inde et Russie) ne remplit les conditions ci-dessus (et la grande réticence de ces pays à ouvrir davantage leur économie à la concurrence internationale renforce encore plus l'aspect malheureux du choix de la Commission). Par contre, les Etats-Unis, le Japon et Taiwan remplissent ces conditions, d'où le 'pivotement' des Etats-Unis sur l'Asie avec le TPP dès 2008, et celui de l'UE sur le Japon (et Taiwan) depuis l'année dernière.

Ce qui étonne à la lecture de ce tableau 2 est plutôt la lenteur des deux côtés de l'Atlantique à lancer le PTCI.

Tableau 2. Le motif de croissance dans les MZLE : le cas de l'UE.

	UE: agrandissement du marché (% PIB)		Qualité réglementaire		Effet 'plateforme'
	2010	2030	[a]	[b]	
	1	2	3	4	
A. ZLE établies en 2013					
UE	100.0	100.0	5 à 100	2 à 83	Corée
Corée	6.3	6.7	8	22	UE, USA, ASEAN, Chine
B. ZLE mentionnées dans "Global Europe" (2006)					
Canada	9.7	10.3	13	10	USA
Indonésie	4.4	20.3	129	44	ASEAN
Inde	10.7	49.7	132	51	
Brésil	12.9	23.5	126	58	Argentine
Russie	9.1	20.2	120	63	
C. Les meilleures ZLE (hors TTIP) pour stimuler la croissance européenne					
Japan	33.9	36.1	20	6	ASEANs
Taiwan	2.7	7.6	25	13	Chine, NZ, Singapore
Chiwán	5.1	14.6	(na)	(na)	--
Chine	36.2	168.6	91	27	Taiwan, ASEAN
D. TTIP					
USA	94.7	110.9	4	4	Canada, Corée, Mexique

Sources: PIB: World Bank, Qualité réglementaire: Doing Business et World Economic Forum, Effet 'plateforme' : accords de libre-échange notifiés à l'OMC.

Le motif d'assurance. A l'OMC, tout pays libéralise avec tous les autres en appliquant le principe de la 'nation la plus favorisée' (les concessions accordées au pays le plus favorisé sont étendues à tous les autres membres de l'OMC). Par contre, tout accord préférentiel de libre-échange a un défaut de construction : il favorise les pays membres et discrimine en défaveur des pays non-membres.

En favorisant les pays-membres, un accord préférentiel de libre-échange incite ces derniers à échanger 'trop' entre eux relativement à ce qui se passerait dans le cadre d'une libéralisation non discriminatoire à l'OMC. Ce 'trop' de commerce est coûteux pour les pays membres de la ZLE chaque fois que le reste du monde est plus efficace que les membres de la ZLE, car ces derniers deviennent dès lors une source d'importations plus chère que celles qui auraient été disponibles dans le cadre d'un accord de libéralisation non discriminatoire à l'OMC (au point qu'une ZLE pourrait même arriver à réduire le bien-être de ses membres).

En discriminant en défaveur des pays non-membres (en les excluant de la libéralisation menée dans le cadre de la ZLE) un tel accord incite les pays membres de la ZLE à échanger moins avec le reste du monde. ‘Pas assez’ de commerce entre les pays-membres et le reste du monde a un coût pour les pays non-membres : ces derniers perdent des marchés dans la ZLE en formation et voient une partie de leur commerce être remplacée par des sources moins compétitives intra-ZLE.

Avant de continuer l’analyse économique, il est important de faire une observation d’ordre géopolitique. Tout accord préférentiel commercial court le risque de créer ou d’accentuer des conflits géopolitiques. Ainsi, le ‘trop’ de commerce qui favorise un partenaire inefficent peut-il créer de la frustration parmi les consommateurs du partenaire importateur. Et le ‘pas assez’ de commerce risque-t-il de créer des frustrations parmi les producteurs des pays-tiers exclus des marchés de la ZLE. Ce dernier point est repris plus en détail ci-dessous.

De par la grande taille économique de leurs membres principaux, les MZLE ont la capacité de déclencher de gros risques de discrimination à travers le monde. Ces risques dépendent principalement de trois facteurs :

- La protection initiale des pays membres de la MZLE,
- La capacité de la MZLE à libéraliser ‘en profondeur’ en supprimant tous les droits de douane, en éliminant les barrières commerciales indirectes, comme les normes techniques des produits, en ouvrant largement les marchés des services, etc.,
- La dynamique à long terme de concurrence à l’intérieur de la MZLE que les règles communes adoptées dans le cadre de la MZLE peuvent générer.

La chaîne de causalités de ces facteurs est la suivante : plus la protection initiale des pays membres d’une MZLE est élevée, plus la libéralisation intra-MZLE est importante, plus les dynamiques de concurrence intra-MZLE sur le long terme sont fortes, plus les risques d’impacts discriminatoires à l’encontre des entreprises des pays non membres de la MZLE sont importants.

Les pays non-membres de la MZLE ne pourront réduire ou éliminer ces risques qu’en adoptant deux politiques ‘d’assurance’ :

- La première est de reprendre les négociations du Doha Round pour faire jouer la clause de la nation la plus favorisée qui exige que les préférences envers un Membre

de l'OMC sont automatiquement étendues envers tous les autres Membres. Cette reprise des négociations OMC est possible de nos jours, mais guère vraisemblable semble-t-il. Serait-elle adoptée qu'il n'est pas certain qu'elle stoppe le mouvement des MZLE. Après tout, la conclusion de l'Uruguay Round n'a pas empêché la naissance de l'ALENA (entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique) malgré un environnement géopolitique et économique beaucoup plus favorable.

- La seconde politique 'd'assurance' consiste à négocier un accord de libre échange avec les pays membres des autres MZLE. Par exemple, l'Europe a intérêt à négocier une ZLE avec le Japon pour éliminer les risques de discrimination découlant d'une entrée du Japon dans le TPP.

Le Tableau 3 illustre ce motif d'assurance dans le cas du PTCI pour les pays qui n'en seront pas membres (l'Annexe II fait de même pour les capacités de discrimination du TPP à l'encontre des firmes européennes).

Tous les pays ayant déjà un accord préférentiel de libre-échange avec les Etats-Unis et/ou l'UE sont en quelque sorte 'assurés' contre les risques de discrimination du PTCI. Ils le sont d'autant mieux s'ils ont un accord préférentiel de libre-échange avec les deux membres du PTCI. Et ils le sont d'autant mieux que leur accord de ZLE avec les Etats-Unis et/ou l'UE est 'approfondi et global' (*'deep and comprehensive'*). Un indicateur grossier de la qualité des ZLE citées dans le tableau 3 est la date de signature des accords listés. Tout accord signé avant 2003-2004 a de fortes chances de ne pas être suffisamment approfondi et global pour être une assurance suffisamment solide du pays en question contre des risques de discrimination de la part du PTCI.

Le tableau 3 donne une idée de l'étendue possible des effets de discrimination. Les deux membres du PTCI représentent 45 pour cent du PNB mondiale en 2012, mais sans doute seulement 30-35 pour cent en 2030—un point à bien prendre en compte. Les pays bien 'assurés' (avec un accord préférentiel de libre-échange de qualité avec les Etats-Unis et l'UE) et ceux moins bien assurés (avec un accord avec un seul des deux membres du PTCI et/ou avec un accord d'une faible qualité) représentent trois ensembles plus ou moins de même taille (environ 5 pour cent du PNB mondial pour chaque groupe de pays). Les pays non assurés (n'ayant pas d'accord préférentiel de libre-échange ni avec les Etats-Unis ni avec l'UE) représentent 41 pour cent du PNB mondial actuel. Les 10 plus grosses économies dans

cette situation sont listées dans le bloc inférieur du tableau 3 : elles représentent 33 pour cent du PNB mondial en 2012, mais probablement 45-50 pour cent en 2030 [Ward 2012].

Tableau 3. Le PTCI et le motif d'assurance

USA	UE	Pays	milliards US\$	USA	UE	Pays	milliards US\$
Pays ayant un accord de libre-échange avec les Etats-Unis et/ou l'UE							
2003	2002	Chili	268	2008		Côte d'Ivoire	25
2006	2012	Colombie	370	2008		Dominique	0
2004	2008	Costa Rica	45	2001		Egypte	257
2004	2008	Rép. Dom.	59	1996		Iles Féroé	..
2004	2008	Salvador	24	2008		Grenade	1
2004	2008	Guatemala	51	2008		Guyane	3
2004	2008	Honduras	19	1992		Islande	14
1985	1995	Israël	258	2008		Jamaïque	15
2000	1997	Jordanie	31	2002		Liban	43
2007	2010	Corée du Sud	1.130	1992		Liechtenstein	..
1992	2000	Mexique	1.178	2001		Macédoie	10
2004	1996	Maroc	96	2009		Madagascar	10
2004	2008	Nicaragua	11	2009		Ile Maurice	10
2007	2008	Panama	36	2007		Monténégro	4
2006	2012	Pérou	197	1992		Norvège	500
2004		Australie	1.521	2009		Papouasie-NG	16
2005		Bahreïn	29	2008		Serbie	37
1992		Canada	1.821	2009		Seychelles	1
2006		Oman	70	1999		Afrique du Sud	384
2003		Singapour	275	2008		St. Kitts-et-Nevis	1
	2006	Albanie	13	2008		St. Lucie	1
	2002	Algérie	208	2008		St. Vincent et les	1
	1991	Andorre	..	2008		Suriname	5
	2008	Antigua et Ba	1	1972		Suisse	632
	2008	Bahamas	8	1977		Syrie	74
	2008	Barbade	4	2008		Trinité et Tobago	24
	2008	Belize	1	1995		Tunisie	46
	2008	Bosnie-Herzég	17	1995		Turquie	789
	2009	Cameroun	25	2009		Zimbabwe	11
Grandes économies n'ayant pas d'accord de libre-échange avec les Etats-Unis ou l'UE							
		Brésil	2.253			Indonésie	878
		Chine	8.358			Arabie Saoudite	711
		Japon	5.960			Iran	514
		Russie	2.015			Argentine	471
		Inde	1.842			Taiwan	469

Sources: PIB (2012): World Bank. Accords de libre-échange: notifications à l'OMC.

Il existe des évaluations proprement économiques de l'impact du PTCI sur ses membres et sur les autres pays du monde qui sont présentés dans l'encadré 2. Mais, la simple lecture des pays n'ayant pas d'accords préférentiels avec les Etats-Unis et l'UE au bas du Tableau 3 suggère une leçon importante sur le plan proprement géopolitique. Si ces pays estiment, à tort ou à raison, qu'ils vont perdre à la création du PTCI et s'ils ne veulent pas ou ne peuvent pas adopter une des deux politiques d'assurance mentionnées ci-dessus, ils seront incités à faire des pressions sur les négociations du PTCI. Il faudra donc que les négociateurs du PTCI

tiennent compte de ces aspects proprement géopolitiques en menant le processus de négociations.

Encadré 2: L'impact du PTCI : études d'évaluation

Plusieurs études d'évaluation récentes simulent les effets que pourraient avoir les négociations du PTCI. Ces études, fondées sur des modèles dits 'd'équilibre général calculable', envisagent différents scénarios, de la simple élimination des droits de douane à une intégration 'profonde' des marchés au sein du PTCI.

Bien sûr, ces simulations doivent être comparées avec précaution car il existe des différences substantielles sur le champ modélisé (les investissements sont-ils pris en compte?), les hypothèses du degré de libéralisation (comment sont estimées les barrières techniques au commerce et leurs réductions ?), le nombre de pays tiers pris en compte, la période sur laquelle porte la simulation, etc.

Particulièrement importantes pour simuler les effets sur les pays non-ZLE sont les hypothèses concernant les 'retombées' (directes ou indirectes) du PTCI : dans quelle mesure les réductions des barrières entre les partenaires du PTCI bénéficient-elles aux pays tiers ? Une étude faite pour la Commission européenne sur l'impact du PTCI suppose des retombées importantes : 20% d'une réduction de coûts des échanges au sein du PTCI seraient automatiquement empochés par tous les pays tiers, leur apportant un gain de près de 100 milliards d'euros [Francois et al. 2013]. Par contre, une étude pour la Fondation Bertelsmann [Felbermayr et al. 2013a] ignore de telles retombées et, du coup, fait apparaître nombre de pays tiers comme des perdants du PTCI—non seulement les pays émergents comme la Chine, l'Inde ou la Russie, mais aussi des pays de l'OCDE comme le Canada, le Mexique, le Japon, la Norvège, le Chili ou l'Australie.⁵ Seuls les pays tiers exportateurs de matières premières difficilement substituables bénéficieraient du PTCI (Brésil, Indonésie, Kazakhstan).

Enfin, il faut souligner que l'impact du PTCI sur les pays tiers dépend fortement des négociations sur les sujets sensibles (cf. section 2) et aussi des techniques de négociations choisies par les négociateurs (cf. section 3) deux points que les études d'évaluation ont du mal à bien prendre en compte.

Section 2. Quel est le contenu-type et quels sont les sujets sensibles des MZLE ?

Les négociations passées des accords ZLE comme celles en cours ont fait apparaître un contenu-type des dispositions donnant lieu aux négociations ainsi que des sujets récurrents de négociation 'sensibles', lesquels, sans grande surprise, étaient déjà l'objet de conflits dans le cadre du Doha Round. Avant de passer brièvement en revue ces sujets à problème, il convient

⁵ Le sort du Canada, Mexique, etc. peut paraître étonnant à première vue mais est facile à comprendre : les préférences dont ces pays bénéficiaient avant le PTCI (par exemple avec l'ALENA) sont 'érodées' par les préférences que le PTCI accorderait à l'UE.

d'avoir une vue d'ensemble du contenu-type d'un accord préférentiel de libre-échange en prenant le cas de celui entre la Corée du Sud et l'UE.

Le contenu-type d'un accord de libre échange

Le choix de l'accord Corée-UE est inspiré par deux raisons. C'est d'abord un accord très récent (fin des années 2000) entre deux économies très développées, donc prenant en compte presque tous les sujets que devraient aborder les négociateurs des autres MZLE.⁶ Ensuite, il y a de bonnes raisons de penser que le PTCI (TPP) ne fera pas beaucoup mieux que l'accord Corée-UE (Corée-US). Cette observation découle de la position très particulière de la Corée lors de leurs négociations :

- La Corée a accepté nombre de concessions dans le cadre de ces deux accords parce qu'elle était convaincue que ces dernières allaient promouvoir les réformes domestiques nécessaires à la bonne continuation de la croissance coréenne (le motif de croissance).
- En outre, les deux accords Corée-UE et Corée-US allaient positionner la Corée en une double 'plateforme' en termes d'investissements et d'échanges.
- Enfin, les Etats-Unis et l'UE avaient un pouvoir de négociation important vis-à-vis de la Corée qui leur était donné par la taille relative bien plus grande de leur économie.

Aucun de ces facteurs (forte conviction pour mener des réformes domestiques, effet plateforme, différence de taille économique) n'existe dans le cadre du PTCI.

Le Tableau 4 liste tous les chapitres de l'accord Corée-UE (un accord largement inspiré de celui négocié entre la Corée et les Etats-Unis, mais mis en œuvre avant celui-ci, à cause de difficultés de ratification à l'Assemblée nationale coréenne et au Congrès américain).

Le Tableau 4 donne aussi le nombre de mots qui ont été nécessaires pour traiter de chacun des chapitres. Cette indicateur donne une bonne idée de l'âpreté des négociations, de la complexité des solutions adoptées et, par conséquent, des risques d'une mise en œuvre difficile—coûteuse—des compromis adoptés.

⁶ Le caractère exemplaire de la Corée du Sud peut se capturer ainsi : Au début des années 1970, ce pays avait un PIB par tête moins du double de ceux du Sénégal ou de Djibouti (en Geary-Khamis dollars [Bolt et van Zanden 2013]). Il est crédité d'un PIB par tête (en parité de pouvoir d'achat) supérieur à celui de la France pour 2018 [Fonds Monétaire International].

Table 4. Le contenu de l'accord Corée-UE : une vue d'ensemble

Chapitres	Nbre mots	Annexes	Nbre mots
1 Objectifs	395		
2 Traitement national et accès au marché dans les biens	2123	2A Elimination des droits de douane	290366
		2B Produits électroniques	4214
		2C Vehicules à moteur et composants	4671
		2D Produits pharmaceutiques et médicaux	2254
		2E Produits chimiques	340
3 Mesures de sauvegarde	2631		
4 Obstacles techniques aux échanges	2040		
5 Mesures sanitaires et phytosanitaires	965		
6 Douanes et facilitation de commerce	2737		
7 Services, établissement, e-commerce	11858	7a Listes d'engagement	43834
		Exception au traitement nation la plus favorisée	404
		Liste d'exemptions du traitement NPF	4019
		Engagement additionnel sur les services financiers	743
8 Paiement, mouvements des capitaux	820		
9 Marchés publics	524	9 Contrats PPP et concessions de travaux publics	1074
10 Droits de propriété intellectuelle	10036	10A Indications géographiques agricoles	2138
		10B Indications géographique vins & spiritueux	1446
11 Concurrence	1784		
12 Transparence	1034		
13 Commerce, développement durable	2230	13 Coopération	380
14 Règlement des différends	3280	14A Mécanismes de médiation pour OTE	1329
		14B Règles de procédure pour arbitrage	2550
		14C Règles de conduite pour les membres des groupes spéciaux	835
15 Provisions finales et institutionnelles	2942		
		Protocole sur les règles d'origine	31885
		Protocole de coopération douanière	2267
		Protocole de coopération culturelle	3525
Ensemble des chapitres	45399	Ensemble des Annexes et Protocoles	359839
		Ensemble de l'Accord	405238

Source : Texte de l'accord Corée-UE.

Le Tableau 4 permet de mieux situer les sujets 'sensibles' revus ci-dessous dans la structure globale d'un accord-type. Mais avant d'examiner ces derniers, il est utile de noter que l'accord Corée-US (présenté dans l'Annexe III) diffère à certains égards de l'accord Corée-UE. Ceci reflète des centres d'intérêt différents entre les Etats-Unis et l'UE—un défi auquel les négociateurs américains et européens devront faire face dans le PTCI.

Sujets potentiellement sensibles dans les MZLE : un survol

Tous les chapitres du Tableau 4 ne présentent pas le même niveau de difficultés lors des négociations. Ces dernières peuvent être classées en trois groupes très différents par les problèmes posés aux négociateurs. Ce qui suit traite de ces difficultés dans le cadre précis du PTCI et de l'accord UE-Japon.

Les sujets sensibles sous-estimés. Un certain nombre de sujets sont présentés aux décideurs et au public comme ne présentant pas de difficultés majeures. L'exemple le plus caractéristique est celui de l'élimination des droits de douane industriels. Pourtant, le TPP, qui se voulait le prototype des accords de libre-échange du XXIème siècle, connaît des négociations dignes du XIXème siècle sur les droits de douane dans le textile et la chaussure.

Le fait que les droits de douane sont, en moyenne, bas aux Etats-Unis et dans l'UE laisse à penser qu'il sera facile de les éliminer. Cette affirmation ignore deux points importants.

- Dans le cas du PTCI, les Etats-Unis et l'UE ont encore un nombre important de droits de douane élevés (supérieurs à 10 percent au moins) comme le montre le Tableau 5. Ainsi les droits de douane américains sont très élevés sur les camionnettes (25 pour cent), les pulls en laine (16 pour cent), le thon (35 pour cent), les boissons alcooliques (82 pour cent), les produits laitiers (11 pour cent) ou les vêtements (11 pour cent).⁷ Les droits de douane européens parmi les plus élevés sont ceux sur les produits agricoles comme le bœuf (12 pour cent), les produits laitiers (55 pour cent) ou les pommes de terre (14 pour cent) mais aussi sur certains produits industriels, comme le tarif de 10 pour cent sur les voitures [Inside U.S. Trade 2013 ; Lester 2013 ; Felbermayr et al. 2013b] (cf. Annexe IV pour les tarifs douaniers par secteur).
- Les groupes de pression qui ont réussi à maintenir de tels droits depuis 1945 ne vont pas se laisser faire aisément. Or, l'analyse économique montre que c'est précisément l'élimination de ces droits élevés qui génèrent l'essentiel des gains de la libéralisation pour les consommateurs—que ces derniers soient des particuliers ou des firmes.⁸

Les négociations sur les barrières non-tarifaires (BNT) au sein du PTCI posent un autre problème, déjà rencontré par les négociations Japon-UE en cours. Le Japon n'a pratiquement pas de droits de douane. On doit donc négocier l'élimination des droits de douane européens encore substantiels (par exemple, dans l'automobile) contre la réduction des barrières non tarifaires japonaises (BNT) qui pourraient avoir un effet protectionniste comparable à celui des droits de douane. Une telle négociation est très difficile d'abord parce que l'on n'a pas de définition précise des BNT (est-ce qu'une norme imposée au Japon pour faire face aux

⁷ Moyennes non pondérées par le volume des échanges commerciaux.

⁸ L'analyse économique montre que le coût d'un droit de douane en termes du bien-être des consommateurs augmente en fonction du carré de ce droit de douane. En d'autres termes, doubler un droit de douane revient à quadrupler son coût en bien-être.

secourses sismiques est une BNT, ou l'application justifiée du principe de précaution ?) et ensuite parce que l'on ne sait pas quantifier les BNT à visée protectionniste (comment estimer 'l'équivalent tarifaire' des aspects protectionnistes d'une réglementation). Du coup, les négociateurs ont bien du mal à évaluer si les concessions des deux parties sont d'ampleur équivalente.

Tableau 5. La distribution des droits de douane, Etats-Unis et UE, 2011-2012

Droits de douane (%)	Agriculture		Industrie		Tous produits	
	UE	US	UE	US	UE	US
0	30.1	30.3	26.7	47.6	27.4	44.8
0-5	10.2	44.5	38.6	26.8	32.5	29.7
5-10	16.1	13.5	27.1	17.0	24.7	16.4
10-15	14.2	5.1	6.7	4.9	8.3	4.9
>15	26.4	5.7	0.9	2.4	6.4	2.9
Nombre de droits de douane supérieurs à 10 pour cent						
	40.6	10.8	7.6	7.3	14.7	7.9

Source : Organisation Mondiale du Commerce, Trade Policy Review (US et UE).

Les sujets sensibles hérités du passé. Il y a malheureusement une bonne dose d'inertie dans les négociations commerciales internationales. Les négociateurs repartent trop souvent dans une nouvelle négociation avec les anciens conflits hérités de (et non résolus par) la précédente négociation sans avoir soigneusement repesé les gains et les coûts dans le nouvel environnement des négociations en cours. C'est ainsi que des sujets de conflits aigus lors des négociations de l'Uruguay Round (fin des années 1980 et première moitié des années 1990) réapparaissent près de vingt ans plus tard sans que les négociateurs se posent la question de savoir si ces sujets de conflits ont encore un sens, ou au moins méritent quelque priorité. De nombreux exemples existent tant du côté américain qu'europpéen.

- Du côté américain, le meilleur exemple est celui des règles d'origine en matière de textile et notamment la règle du 'yarn-forward' qui rend quasi-impossible pour un producteur de vêtements d'utiliser des textiles qui ne proviennent pas des Etats-Unis ou d'un de ses partenaires ZLE.⁹ Pourtant, au cours des vingt dernières années, les 'chaînes internationales de valeur ajoutée' n'ont cessé de se développer. Ce terme fait référence à la décomposition d'un processus de production en de nombreuses étapes réparties dans différents pays, selon leurs avantages et conditions respectifs.

⁹ Cette règle, au cœur de nombreux conflits dans les négociations du TPP, prévoit des restrictions douanières très élevées pour des produits textiles dont le fil et/ou le tissu ne sont pas d'origine américaine ou d'un de ses partenaires de la ZLE. Par exemple, un pull en laine produit au Canada ne peut pas être exporté aux Etats-Unis au droit de douane préférentiel de l'ALENA si le fil provient d'Argentine. Si le fil provient des Etats-Unis ou si la laine provient d'Argentine mais a été transformée en fil au Canada, le tarif douanier préférentiel de l'ALENA s'applique [US Customs and Border Protection 2013].

Aujourd'hui, plus des deux tiers de la valeur des biens et 70 pourcent des services exportés à l'échelle mondiale consistent en des produits et services intermédiaires étrangers (OCDE 2013). Dans un monde tellement interconnecté, le protectionnisme n'est pas seulement coûteux pour les consommateurs d'un pays. Il est aussi coûteux pour les producteurs de ce pays qui, confrontés à des prix plus élevés pour leurs produits intermédiaires, perdent de la compétitivité sur les marchés mondiaux.

- Du côté européen, les meilleurs exemples sont les indications géographiques ou l'audiovisuel. Les producteurs alimentaires non-européens se sont largement adaptés aux indications géographiques et développent leurs propres indications pour leurs produits ou technologies (par exemple, les producteurs de vins chiliens ou australiens). Ce qui pouvait apparaître comme un instrument favorisant les produits européens est devenu un obstacle à leur développement dans le monde (il n'est pas loin le jour où il y aura bien plus d'indications géographiques non-européennes qu'européennes). Dans le domaine audiovisuel, la protection mise en place dans les années 1980 n'a que peu de prise sur l'internet, et elle se révèle bien plus coûteuse pour les œuvres culturelles européennes que pour celles du reste du monde. Et cette bataille est d'autant plus coûteuse que les Etats-Unis apprécient la lutte contre le piratage en Europe peut-être au point de choisir, en dernier ressort, de ne pas pousser leurs intérêts offensifs dans ce domaine dans le cadre des négociations du PTCI.

Les sujets sensibles émergents. Ce sont sans doute les plus dangereux car ils peuvent être difficiles à gérer à cause de leur sensibilité aux tempêtes médiatiques. Le meilleur exemple dans le passé a été les négociations sur l'Accord Multilatéral sur l'Investissement (AMI). Ces négociations, menées à l'OCDE derrière portes closes, ont soudain été prises pour cible par des groupes d'intérêt de secteurs qui, pourtant, n'étaient pas concernées par ces négociations (c'était le cas du secteur audiovisuel). Le sujet de la confidentialité des données ('*data privacy*') dans le cadre du PTCI pourrait appartenir à ce groupe de sujets. Ceci dit, il est difficile de repérer de tels sujets à l'avance car ils sont souvent dominés par des effets de foule largement imprévisibles. La seule leçon du passé est que ces effets de foule sont sensibles au secret des négociations. Ce secret est peut-être une bonne méthode de négociations, mais il peut être fort coûteux lors des processus de ratification.

Section 3. Bien négociier exige de choisir les meilleures techniques de négociation

Un bon accord commercial requiert de bonnes techniques de négociations (il a fallu près d'un siècle pour mettre au point les meilleures formules de réduction de droits de douane, et le Doha Round a en partie échoué parce qu'il n'a pas su ou pu élaborer les 'modalités' appropriées de négociation). Cette section attire l'attention sur cet aspect trop négligé des négociations en cours en examinant trois domaines de négociation difficiles (pour le PTCI comme pour les autres MZLE). Ce rôle des techniques de négociation est d'autant plus important que le champ couvert par les négociations est vaste—ce qui est le cas du PTCI.

Libéralisation des produits agricoles : les quotas tarifaires, un instrument coûteux

Dans les négociations commerciales actuelles, l'agriculture couvre à la fois les biens agricoles (produits par les exploitations agricoles) et les produits agro-alimentaires (sortis d'usines qui n'ont rien à envier au secteur 'industriel'). Ce qui suit traite uniquement du premier groupe de produits.

Nombre de ces produits sont considérés comme 'sensibles' par les négociateurs, reflétant le poids du monde agricole et rural dans la plupart des parlements des pays industriels (Congrès américain, parlements européens, Diète japonaise, etc.). Du coup, les techniques de négociation ne se limitent pas à l'élimination pure et simple des droits de douane, trop difficile à obtenir. Les négociateurs adoptent alors la formule des 'quotas tarifaires' pour les produits les plus sensibles (87 dans l'UE, 54 aux Etats-Unis [Secrétariat OMC 2002]). Cette formule limite la baisse ou l'élimination du droit de douane consentie au partenaire de l'accord préférentiel de libre-échange à une quantité maximum d'échanges commerciaux (le 'quota') qui fait elle-même l'objet des négociations.

Par exemple, l'accord préférentiel de libre-échange Canada-UE garantirait aux éleveurs de bœuf canadien un quota d'exportation de 50.000 tonnes sur le marché européen. Ce quota représente 31 pour cent des quotas accordés par l'UE lors de l'Uruguay Round. Mais il représente moins d'un pour cent de la consommation et production européenne qui est de l'ordre de 8 millions de tonnes—et, sur le plan économique, c'est ce dernier pourcentage qui compte. Car une quantité si faible ne peut avoir un impact sur les prix pour les consommateurs européens que dans des conditions si particulières qu'elles ont fort peu de

chances d'être remplies. Par contre, ce quota tarifaire permettrait aux producteurs canadiens de vendre leurs exportations agricoles à un prix proche du prix européen, ce qui leur permet de garder la baisse du droit de douane associée au quota sous forme de rentes. En d'autres termes, les quotas tarifaires sont un instrument de libéralisation de médiocre qualité : ils ne libéralisent pas (les prix pour les consommateurs ne baissent pas) tout en faisant croire aux producteurs dans le pays importateur qu'il y a libéralisation (il y a 50.000 tonnes de nouvelles importations) et tout en créant des opportunités de rentes pour les exportateurs étrangers sur les quantités exportées dans le cadre du quota. Le risque est donc grand qu'un accord préférentiel fondé sur un tel instrument ne soit qu'une source de rentes de part et d'autre de l'Atlantique, ce qui n'est pas souhaitable.

Les normes industrielles et agricoles : au cœur des négociations transatlantiques

Un des sujets majeurs du TTP et PTCI est la réduction des coûts imposés par des normes industrielles (on parle souvent de 'barrières techniques aux échanges') et agricoles (liées aux 'mesures sanitaires et phytosanitaires') différentes dans les pays. Si certaines de ces normes sont pleinement justifiées, d'autres ont été adoptées avant tout pour protéger le secteur domestique de la concurrence internationale.

Pendant ces 20 dernières années, ces problèmes ont été examinés dans le cadre des 'dialogues' transatlantiques successifs.¹⁰ Il y a certes eu des résultats : reconnaissance mutuelle des certificats de conformité pour l'équipement maritime (2004), aviation civile (2011), reconnaissance par les Etats-Unis des trains à grande vitesse européens (2013) pour citer les plus importants. Mais la liste des sujets sur la table, et donc des échecs (au moins jusqu'à présent), est bien plus longue [Picking 2013]. Une des raisons à ce bilan est peut-être l'absence d'une dynamique plus globale de négociations, laquelle pourrait être apportée par le PTCI.

Il reste que, dans ces domaines, les négociateurs des MZLE sont rarement clairs sur ce qu'ils recherchent. Ils parlent, le plus souvent indifféremment, d'harmonisation, de convergence, de

¹⁰ En 2007, les Etats-Unis et l'Union européenne ont établi le conseil économique transatlantique (CET). Ce conseil intergouvernemental rassemble des membres de la Commission européenne et du Cabinet américain et repose sur trois 'dialogues' transatlantiques. Les domaines de coopération sont la propriété intellectuelle, la sécurité du commerce, les marchés financiers, l'innovation et la technologie, l'investissement et, notamment, la régulation. Depuis 2011, le CET est mandaté pour identifier et analyser les opportunités d'une compatibilité des standards et réglementations des deux côtés de l'Atlantique.

reconnaissance mutuelle, d'équivalence, etc. Il est donc très important de clarifier ces mots si l'on veut des accords de libre-échange ayant un véritable effet bénéfique sur les économies des pays signataires. En fait, il n'existe que trois options [Messerlin 2011].

Harmonisation. L'harmonisation des normes des pays signataires a montré toutes ses limites au sein même de l'UE qui a quasiment abandonné cette voie au milieu des années 1980. Non seulement, harmoniser les normes s'est révélé extrêmement difficile, mais harmoniser les procédures d'application s'est révélé encore plus difficile. De plus, cette option semble clairement hors de portée dans le cadre de plusieurs MZLE négociées en parallèle. En effet, comment pourrait-on harmoniser tout à la fois les normes européennes et américaines dans le cadre du PTCI, les normes européennes et japonaises dans le cadre de l'accord Japon-UE et les normes américaines et japonaises dans le cadre du TPP ?

Reconnaissance mutuelle. La seconde option, adoptée d'abord par l'UE dans le cadre du programme du Marché Unique puis, à partir des années adoptée tout 1980, par de nombreux accords préférentiels de libre-échange, est la reconnaissance mutuelle (RM). Elle est née de l'arrêt '*Cassis de Dijon*' rendu par la Cour de Justice européenne en 1979 : tout produit reconnu par un Etat membre doit l'être par les autres (avec les réserves d'usage). Cependant, cet arrêt a été interprété dans l'UE de façon restrictive sous la double pression des entreprises européennes inquiètes d'un Marché 'trop' Unique et des Etats membres inquiets de perdre leur pouvoir de production de normes. La RM a donc été soumise à l'établissement préalable d'un 'cœur' commun de dispositions ('*essential requirements*') à négocier entre les Etats membres pour être codifié dans une Directive appropriée. Le 'cœur' reste donc sous le régime de l'harmonisation, seul le reste des dispositions existantes dans les différents Etats membres passant sous le régime de la RM. Ce faisant, la RM s'est de plus en plus rapprochée de l'harmonisation, engendrant des déceptions croissantes alors que, initialement, elle avait été accueillie comme la solution idéale. Ceci a été le cas d'autant plus que la révision ultérieure des Directives initiales a souvent élargi le 'cœur' harmonisé : par exemple, le nombre de mots (en anglais) consacrés au cœur a augmenté de 75 pour cent pour la Directive 'Récipients à pression simple' et de 156 pour cent pour la Directive 'Jouets'. En limitant les pressions concurrentielles entre les entreprises européennes, la RM a eu pour effet ultime de laisser un Marché Unique fortement fragmenté, mais pas pour autant pacifié comme l'illustre un conflit récent concernant des normes pour le secteur automobile (cf. Encadré 3).

Encadré 3. Le conflit sur les normes européennes de réfrigérant dans l'automobile

Un exemple récent illustre tous les problèmes évoqués dans le texte. Le gaz réfrigérant *R1234yf* pour les circuits d'air conditionné dans les automobiles a été considéré comme moins nuisible à l'environnement (effet de gaz de serre) que les produits existants, comme le réfrigérant *R134a*. En 2006, une Directive de la Commission Européenne (2006/40/EC) a donc interdit l'utilisation de ce dernier à partir de 2013 pour les nouveaux véhicules. Une majorité des constructeurs d'automobiles décide alors de passer au *R1234yf* pour leurs nouveaux modèles.

Cependant, les ingénieurs de Daimler ainsi que des experts indépendants ont découvert, à l'occasion de tests supplémentaires, que le nouveau gaz réfrigérant pose plus de dangers en termes d'inflammabilité que son prédécesseur. Daimler, maison mère de Mercedes, décide donc de continuer à utiliser l'ancien produit. L'Office fédéral pour la circulation des véhicules à moteur en Allemagne suit l'argumentation de Daimler et confère une autorisation permettant à Daimler de vendre non seulement en Allemagne mais dans tout le Marché Unique européen.

Suit alors une bataille entre régulateurs allemands, français et européens pendant l'été 2013 [Die Zeit 2013]. En juin 2013, la France, seul pays en Europe, bloque l'immatriculation des nouveaux modèles de Mercedes (modèles Classe A, B, CLA et SL, qui représentent plus que 60% des ventes de Mercedes en France) en invoquant la Directive européenne et le soutien du Commissaire européen à l'industrie, Antonio Tajani [Le Figaro 2013]. En juillet, le tribunal administratif de Versailles suspend, après une plainte de Daimler, le blocage des immatriculations, mais la France met immédiatement en place une clause de sauvegarde qui permet de continuer ce blocage. Finalement, en août 2013, le Conseil d'Etat français ordonne aux autorités françaises de reprendre les immatriculations des Mercedes et souligne la légalité des décisions des autorités allemandes.

Ce cas illustre deux aspects essentiels des normes qui sont trop souvent ignorés. En premier lieu, une nouvelle norme est toujours supposée meilleure que l'ancienne—cette hypothèse est implicite dans l'idée même d'harmonisation ou dans l'usage fait par l'UE de la reconnaissance mutuelle. En fait, cette hypothèse est loin d'être évidente : le cas Daimler montre qu'une norme peut être meilleure selon un critère (effet de gaz de serre) mais moins bonne selon un autre (inflammabilité). Il convient de souligner que l'équivalence mutuelle (comme définie dans le texte) offre la solution la plus raisonnable et flexible à ce problème difficile en acceptant des normes différentes, mais jugées équivalentes.

En second lieu, l'adoption d'une nouvelle norme pose le problème de sa mise en œuvre. On peut avoir des cas où une nouvelle norme (qui peut ne représenter qu'un progrès modeste, voire incertain selon le critère choisi) exige un coût de mise en œuvre élevé, entraînant un coût net global pour le pays (ou le groupe de pays) en question.

Equivalence mutuelle. Dans une approche d'équivalence mutuelle (EM, un terme créé pour l'occasion alors que les deux autres sont bien reconnus), chaque signataire reconnaît toutes les dispositions en matière de normes sur tel ou tel produit comme d'une qualité équivalente à celles existantes chez lui. Une telle décision exige trois actions préalables :

- Une procédure d'évaluation mutuelle où chaque signataire examine les dispositions du (des) partenaire(s) pour voir s'il peut les accepter comme mutuellement équivalent.
- Une procédure d'exclusion mettant à part les produits du secteur en question qui sont soumis à des réglementations trop différentes pour être jugées équivalentes.
- Une procédure de réexamen imposant le lancement d'une nouvelle procédure d'évaluation au bout d'un certain temps.

L'équivalence mutuelle est la seule approche qui garantisse un impact économique de quelque importance sur les économies des pays signataires. Si, par exemple, cette approche était adoptée dans le PTCI sur les automobiles, les voitures produites dans l'UE et certifiées par les organismes européens pourraient être vendues sans autre formalité aux Etats-Unis—et réciproquement. L'EM est aussi une approche offrant deux importants avantages.

- L'étape préliminaire d'évaluation mutuelle offre aux régulateurs de chaque pays une chance de réfléchir sur la qualité des réglementations en cours dans son pays, et de les améliorer au besoin.
- La décision d'EM élimine le risque de convergence réglementaire vers le bas puisque ce sont les normes en vigueur qui sont reconnues mutuellement.

Dans le domaine des biens, cette approche—qui est la plus conforme à l'esprit de l'arrêt du *Cassis de Dijon* de la Cour de Justice—est, pour l'instant, uniquement appliquée dans l'accord préférentiel de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande [Laplagne 2010]. Cependant, il existe des voix suggérant une procédure très proche de l'EM pour des secteurs qui seraient prêts à faire ce bond, comme le secteur automobile [Morall 2011].

Négociations dans les services : à problème identique, solution identique

Paradoxalement, il existe un vaste domaine d'activités où l'UE a déjà utilisé l'approche de l'équivalence mutuelle : celui des services couvert par la Directive Services de 2006. Si l'UE a fait ce pas, cela a largement été dû à la frustration engendrée par l'incapacité à créer un Marché vraiment Unique dans les services, en dépit des quelques 600 Directives adoptées depuis le milieu des années 1980. Les services sont des activités où les marchés exigent un cadre réglementaire de qualité pour bien fonctionner. Certains cadres réglementaires étouffent la concurrence, d'autres la promeuvent bien, d'autres très bien. Il n'y a pas de

formule miracle, mais un apprentissage des dispositions les plus efficaces (lesquelles, d'ailleurs, peuvent parfois dépendre d'un environnement plus large).

A problème proche, solution proche. Le raisonnement sur l'équivalence mutuelle des réglementations définissant les normes peut être transplanté sans grande difficulté au cas des réglementations liées aux marchés de services. En fait, l'UE pourrait utiliser les articles 14 et 15 de la Directive Services comme un guide des négociations qu'elle mène avec les Etats-Unis et le Japon (cf. l'Annexe V pour un résumé des principales dispositions de ces articles).

Un dernier choix important en matière de techniques de négociations dans les services est celui entre des négociations fondées sur des listes positives (quels services ouvre-t-on au partenaire, tous les autres services étant considérés comme fermés ?) ou au contraire négatives (quels services n'ouvre-t-on pas au partenaire, tous les autres services étant considérés comme ouverts). Les Etats-Unis ont toujours adopté la méthode des listes négatives. Il en serait de même dans le cas de l'accord Canada-UE. Donc, on peut penser que la formule des listes négatives est celle qui devrait être utilisée à l'avenir.

Conclusion

Cette brève mise en perspective des négociations du PTCI dans un commerce mondial de plus en plus sujet aux méga-zones de libre-échange appelle deux remarques.

La première a trait aux avantages et inconvénients relatifs de l'OMC et des accords de libre-échange. L'OMC est indiscutablement le meilleur forum pour tout ce qui concerne les négociations de droits de douane : il évite toute discrimination coûteuse à l'encontre de certains pays, réduit par là-même les risques de relocalisation des entreprises pour des raisons de différence de niveaux de protection, donc les conflits d'intérêt économique et du coup, ceci mérite d'être souligné, les conflits politiques que ces discriminations ne pourront pas manquer pas de créer dans le cas des MZLE.

Cette première remarque prend un relief particulier quand on sait que, dans une économie mondiale aussi interconnectée que la nôtre, le protectionnisme n'est pas seulement coûteux pour les consommateurs d'un pays. Il est aussi coûteux pour les producteurs de ce pays qui,

parce qu'ils doivent payer des prix plus élevés pour les produits et services qu'ils utilisent pour leurs propres productions, perdent de la compétitivité sur leurs marchés domestiques et sur les marchés mondiaux.

Par contre, la supériorité de l'OMC en matière de réglementation de normes techniques et de marchés de services est moins évidente. Négocier des réglementations exige, à l'évidence, une certaine confiance entre les futures parties à l'accord. De nos jours, aucun pays n'a confiance dans ses 158 partenaires de l'OMC. Certes, il est possible de songer à un accord entre certains membres de l'OMC (de telles négociations sont en cours à Genève) selon une formule déjà adoptée pour les biens des technologies d'information ou pour les marchés publics. Mais, dans ces deux cas, les négociations ont largement porté sur des objectifs faciles à quantifier (droits de douane à éliminer, montant des marchés publics à ouvrir à la concurrence) ce qui n'est pas le cas quand on négocie sur des régulations. Au contraire, les MZLE—du PTCI au TPP et à l'accord Japon-UE—se négocient entre des pays ayant déjà atteint un certain niveau de confiance. Et, si ces négociations utilisent les meilleures instruments de négociation (comme l'équivalence mutuelle des réglementations avec son étape obligée d'évaluation mutuelle), elles renforceront cette confiance (comme cela a été le cas entre le Japon et l'UE au cours des deux années passées).

La seconde remarque concerne une expression parfois utilisée dans le cadre du PTCI : les Etats-Unis et l'UE seraient les 'décideurs de normes' (*'norm-setters'*) du monde. Cette idée oublie que ces deux économies ne feront qu'un gros tiers de l'économie mondiale dans moins de vingt ans. Elle ignore aussi la chute de leur réputation, auprès des autres pays du monde, en matière de normes et réglementations après la crise de 2008. Cette ambition ne ferait sens que si les Etats-Unis et l'UE accepteraient de prendre des mesures qui seraient contraires à leurs intérêts immédiats, mais bénéfiques pour le monde entier. Rien n'indique clairement à l'heure actuelle que cette approche prévaut parmi ceux qui promeuvent cette idée. Mais les négociations du PTCI ont à peine commencé, et il faut espérer qu'elles sauront engendrer un pragmatisme et une dynamique à la hauteur des défis.

Bibliographie

Bolt, J. & J. L. van Zanden, 2013, The First Update of the Maddison Project, Maddison Project Working Paper 4.

High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013, Final report, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf (26.10.2013)

Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid & Sybille Lehwald, 2013a, Transatlantic Trade and Investment Partnership (PTCI) Who benefits from a free trade deal, Part 1: Macroeconomic Effects, Bertelsmann Stiftung-GED: Gütersloh

Felbermayr, Gabriel, Mario Larch, Lisandra Flach, Erdal Yalein, Sebastian Benz (ifo Institut), 2013b, Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Etude pour le Ministère fédéral allemand de l'Economie et de la Technologie.

Francois, Joseph, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk & Patrick Tomberger, 2013, Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment, study for the European Commission, TRADE10/A2/A16

Inside U.S. Trade, 2013, U.S., EU Tariff Peaks Offer Hints Of Potential Sticking Points In FTA Talks, (22.03.2013), vol. 31, #12, <http://insidetrade.com/Inside-US-Trade/Inside-U.S.-Trade-03/22/2013/us-eu-tariff-peaks-offer-hints-of-potential-sticking-points-in-fta-talks/menu-id-172.html> (03.11.2013)

Laplagne, Patrick, 2010, The Australian and Trans-Tasman mutual recognition frameworks—characteristics and comparisons with the EU. Australian Productivity Commission, Canberra.

Le Figaro, 2013, Comprendre le conflit entre Mercedes et la France, (09.08.2013), <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2013/08/09/20002-20130809ARTFIG00412-comprendre-le-conflit-entre-mercedes-et-la-france.php> (17.10.2013)

Lester, Simon, 2013, US-EU Trade Talks : Don't Forget about the Tariffs, Cato Institute (22.07.2013, basé sur "Inside US Trade") <http://www.cato.org/blog/us-eu-trade-talks-dont-forget-about-tariffs> (31.10.2013)

Messerlin, Patrick, 2011, The EU Single Market in goods: between mutual recognition and harmonization. Australian Journal of International Affairs, vol.65, #4, pp. 410-435.

Messerlin, Patrick, 2012, Keeping the WTO busy while the Doha Round is stuck, VoxEU (29.07.2012): <http://www.voxeu.org/article/keeping-wto-busy-while-doha-round-stuck> (25.10.2013)

Morall III, John, 2011, Determining compatible regulatory regimes between the US and the EU, US Chamber of Commerce, Washington, DC.

OCDE, 2013, Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs, (Together with WTO & UNCTAD), Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (September), www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf

Picking, Constanze, 2013. Regulatory cooperation: what coherence can and should PTCl achieve? US Chamber of Commerce, Brussels.

Der Spiegel, 2013, Abgasnormen der EU: Zetsche fordert Mitsprache bei CO2-Verhandlungen, (15.10.2013): www.spiegel.de/auto/aktuell/zetsche-fordert-mitspracherecht-be-co2-verhandlungen-a-928006.html (19.10.2013)

Secrétariat OMC, 2002, Tariff and Other Quotas, TN/AG/S/5 (21.03.2002), www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgmd07_access_e.htm (19.10.2013)

US Customs and Border Protection, 2013, Textiles, www.cbp.gov/xp/cgov/trade_programs/international_agreements/free_trade/nafta/customs_procedures (14.10.2013)

Ward, Karen, 2012, The World in 2050, HSBC Global Economic Research Report, <http://www.hsbc.com/~media/HSBC-com/about-hsbc/advertising/pdfs/the-world-in-2050.ashx> (26.10.2013)

Die Zeit, 2013, Frankreich muss Daimler Modelle zulassen, (27.08.2013), <http://www.zeit.de/wirtschaft/unternehmen/2013-08/daimler-frankreich-zulassung-kaeltemittel> (17.10.2013)

Annexe I. Les MZLE, octobre 2013 : détails

	TTIP	UE-Japon	APEC	TPP	RCEP	CJK	ECFA	Présence
Japon		X	X	X	X	X		5
Chine			X		X	X	X	4
Corée			X	X	X	X		4
Etats Unis	X		X	X				3
UE	X	X						2
Taiwan			X				X	2
Australie			X	X	X			3
Brunei			X	X	X			3
Malaisie			X	X	X			3
Nouvelle-Zelande			X	X	X			3
Singapore			X	X	X			3
Viêt Nam			X	X	X			3
Canada			X	X				2
Chili			X	X				2
Indonésie			X		X			2
Mexique			X	X				2
Philippines			X		X			2
Pérou			X	X				2
Thaïlande			X		X			2
Cambodge					X			1
Inde					X			1
Laos					X			1
Myanmar					X			1
Papouasie NG			X					1
Russie			X					1
Parts des mega-ZLE dans le PIB, les échanges et les investissements mondiaux								
PIB	0.45	0.31	0.57	0.38	0.30	0.21	0.12	-
Echanges	0.45	0.39	0.41	0.27	0.26	0.16	-	-
Investissements	0.58	0.43	0.36	0.27	0.13	0.09	-	-

Annexe II. Risques d'impacts discriminatoires du TPP envers les entreprises européennes

Types de barrières 1	Importance des risques [a] 2	Critères utilisés pour classer un pays TPP11 comme protégé [b] 3
Barrières aux frontières		
Droits de douane		
agriculture		
appliqués	73.4	Pays TPP11 ayant un droit douane moyen supérieur à 10%
consolidés	75.7	Pays TPP11 ayant un droit douane moyen supérieur à 10%
industrie		
appliqués	0.0	Pays TPP11 ayant un droit douane moyen supérieur à 10%
consolidés	14.0	Pays TPP11 ayant un droit douane moyen supérieur à 10%
"élevés"	29.5	Pays TPP11 avec droits consolidés > 25% toutes lignes tarifaires
Commerce trans-frontières		
	43.3	Pays TPP11 pas classés dans les 18 premiers pays [c]
	30.5	Pays TPP11 pas classés dans les 36 premiers pays [d]
Barrières "derrière les frontières"		
Normes (agriculture/industrie)		pas d'information systématique disponible
Services	89.9	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 30 [e]
	28.5	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 40 [e]
Investissement international		
transports	100.0	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]
télécoms	96.2	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]
médias	40.9	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]
services financiers	12.3	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]
immobilier	11.3	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]
autres secteurs	0.0	Pays TPP11 ayant un index supérieur à 20 [f]

Source: Messerlin 2012. Notes: TPP11 : tous les pays engagés dans les négociations TPP (sauf les Etats-Unis) plus le Japon. [a] l'ampleur des impacts discriminatoires est calculée par la part du PIB des pays les plus "fortement protégés" du TPP11 par rapport au PIB de tous les membres du TPP11. [b] Cette colonne présente les différents critères définissant un niveau "élevé" de protection. [c] Classement donné par l'indicateur Doing Business en matière de commerce transfrontalier. Seul le Japon se classe parmi les 18 pays en tête. [d] Classement donné par l'indicateur Doing Business en matière de commerce transfrontalier. Seuls le Japon et l'Australie comptent parmi les 36 pays de tête. [e] Indicateurs PMR de l'OCDE (Produit Marché Réglementations) (0 correspond à un pays totalement ouvert, 100 à un pays complètement fermé). [f] Indicateurs de restrictions des investissements directs étrangers, de l'OCDE (0 correspond à un pays totalement ouvert, 100 à un pays complètement fermé).

Ce tableau présente une appréciation grossière de l'ampleur des risques discriminatoires du TPP (hors Etats-Unis) à l'encontre des firmes européennes. Il le fait en calculant la part du PIB des pays TPP11 remplissant les différents critères de protection (la colonne 3 donne la définition de ces critères). Par exemple, les pays membres potentiels du TPP (Etats-Unis exclus) imposant un droit de douane moyen supérieur à 10 pour cent sur les importations de produits agricoles en provenance des pays tiers (et donc des pays membres de l'UE) représentent 73,4 pour cent du PNB des TPP11.

Le tableau fait apparaître de nombreuses sources de risques importants de discrimination:

- Dans l'agriculture, les trois quart du TPP11 discrimineront envers les entreprises européennes par le seul fait des droits de douane. Comme le TPP inclut cinq des exportateurs agricoles mondiaux les plus efficaces et importants (Australie, Canada, Chili, Nouvelle Zélande et Etats-Unis) le TPP constitue évidemment une menace mortelle pour les exportateurs européens de produits agricoles, notamment les Français.
- Dans l'industrie, les risques sont liés à l'existence de droits de douane élevés sur des exportés par les entreprises européennes. Le tableau ci-dessus montre que cette situation est potentiellement loin d'être rare, d'autant que la plupart des pays du TPP11 n'ont pas consolidé leurs droits de douane à l'OMC.
- Les barrières techniques aux échanges transfrontaliers constituent potentiellement des barrières non tarifaires. Le mauvais classement de nombre de pays du TPP11 suggère des risques de discriminations élevés substantiels.
- Dans le secteur des services et des investissements internationaux, l'UE pourrait subir d'importants impacts discriminatoires provenant d'une grande majorité des pays du TPP11—notamment dans des services déterminants pour le commerce international (transport, télécoms, etc.). Comme la France est un gros exportateur de ces services, il faut s'attendre à ce qu'elle subisse de forts impacts discriminatoires.

Bibliographie

Messerlin, Patrick, 2012. *Le Trans-Pacific Partnership* et la politique européenne en Asie de l'Est (Chine exclue). Direction Générale de la Mondialisation, Ministère des Affaires étrangères, Paris.

Annexe III. Le contenu de l'accord Corée-Etats-Unis: une vue d'ensemble

The structure of the Korea-US Agreement			
Chapters	Nb words	Annexes	Nb words
1 Initial provisions and definitions	1211		
2 NT and MA in goods	3906	2A NT and import and export restrictions	267
		2B Tariff elimination	813
3 Agriculture	1073	3A Agricultural safeguard measures	3772
4 Textiles and clothing	3193	4A Specific rules of origin for textiles & clothing	9995
		4B Fibers,... unavailable in commercial quantities	991
5 Pharmaceuticals and medical devices	1717		
6 Rules of origin and origin procedures	5947	6A Special rules of origin	19691
		6B Exceptions to Article 6.6	478
7 Customs administration & trade facilitation	1994		
8 Sanitary and phytosanitary measures (SPS)	584		
9 Technical barriers to trade (TBT)	2339	9A Committee on TBT	55
		9B Automotive Working Group	709
10 Trade remedies	2059		
11 Investment	9080	11A Customary international law	75
		11B Expropriation	393
		11C Service of documents	85
		11D Possibility of bilateral appellate mechanisms	52
		11E Submission of claims	181
		11F Taxation and expropriation	199
		11G Transfers	375
13 Financial services	5060	13A Cross-border trade	793
		13B Specific commitments	1520
		13C Financial Services Committee	328
		13D Supply of insurance by Korea Post	117
15 Electronic commerce	1269		
16 Competition-related matters	1908		
17 Government procurement	2609	17A Government procurement (entities)	2244
18 Intellectual property rights	12904		
19 Labor	1590	19A Labor cooperation mechanism	516
20 Environment	3085	20A Covered agreements	186
21 Transparency	1352		
22 Institutions and dispute settlements	3546	22A Alternative provisions for disputes in autos	691
		22B Outward processing zones in Korean Peninsula	299
		22C Fisheries committee	99
23 Exceptions	1117		
24 Final provisions	351		
All chapters	67894	All Annexes and Protocols	44924
		All the Treaty	112818

Source : Texte de l'accord

Annexe IV : Tarifs douaniers par secteur, 2007

	Moyenne simple 2007		Moyenne pondérée 2007	
	Importateur:Etats Unis (Exporteur: UE)	Importateur: UE (Exporteur: Etats-Unis)	Importateur:Etats Unis (Exporteur: UE)	Importateur: UE (Exporteur: Etats-Unis)
Produits agricoles et agro-alimentaires	7,94	4,87	2,62	3,89
Riz	n.a.	7,70	n.a.	7,70
Blé	2,8	0,4	2,8	0,59
Grains de blé	n.a.	0,4	n.a.	1,48
Légumes, fruits, noix	5,1	6,4	4,02	2,97
Grains oléagineuses	0	0	0	0
Fibres végétales	0	0	0	0
Autres céréales	5,42	2,63	0	2,46
Bovins, moutons et chèvres, cheveaux	0,94	4,22	2,7	4,62
Produits d'origine animale	0,95	1,13	2,67	1,42
Laine, cocons de soie	n.a.	0	1,25	0
Exploitation forestière	0,16	0,64	0,17	0,88
Viande	0,75	8,03	0,08	8,20
Produits bovins	2,4	2,92	2,4	5,01
Produits à base de viande	2,2	6,65	1,15	2,86
Huiles et matières grasses végétales	3,38	4,68	4,82	5,13
Produits laitiers	10,85	6,42	10,66	7,43
Sucre	5,7	8,00	5,7	8
Aliments	4,22	11,50	2,84	9,23
Boissons alcooliques	82,24	13,77	1,77	1,97
Produits industriels	3,48	3,45	2,82	2,79
Textiles	8,1	6,87	5,18	6,3
Vêtements	10,76	10,75	8,81	10,07
Produits en cuir	7,1	6,34	7,1	3,91
Produits en bois	1,25	1,72	0,19	0,96
Produits en papier	0,03	0,1	0,02	0,02
Produits en pétrole, charbon	2,20	0,94	6,63	1,5
Produits chimique, plastiques, en caoutchouc	3,03	3,68	1,71	1,86
Produits minéraux	3,19	3,30	2,56	3,11
Métal ferreux	0,41	0,44	0,22	0,42
Métaux	2,49	2,81	2,34	2,42
Produits en métal	2,43	2,75	2,44	2,15
Véhicules automobiles et parties véhicules	3,85	6,48	2,21	8,13
Construction automobile	2,14	2,34	0,17	1,21
Produits électroniques	1,07	1,87	0,58	0,35
Machines	1,68	2,05	1,26	1,25
Autres produits	2,9	2,75	0,84	0,96

Note: Autres biens primaires (charbon, pétrole, minéraux), services (électricité, production et distribution de gaz) et le secteur 'canne à sucre, betterave à sucre' sont négligeables.

Source: Felbermayr, Gabriel, Mario Larch, Lisandra Flach, Erdal Yalein, Sebastian Benz (ifo Institut), 2013, Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Etude pour le Ministère fédéral allemand de l'Economie et de la Technologie.

Annexe V. Les Articles 14 et 15 de la Directive Services, 2006

Article 14. Exigences interdites (extraits) :

- 1) les exigences discriminatoires fondées directement ou indirectement sur la nationalité ou, en ce qui concerne les sociétés, l'emplacement du siège statutaire ;
- 2) l'interdiction d'avoir un établissement dans plus d'un État membre (ou équivalent) ;
- 3) les limites à la liberté du prestataire de choisir entre un établissement à titre principal ou à titre secondaire ;
- 4) les conditions de réciprocité avec l'État membre où le prestataire a déjà un établissement ;
- 5) l'application au cas par cas d'un test économique ;
- 6) l'intervention directe ou indirecte d'opérateurs concurrents, y compris au sein d'organes consultatifs, dans l'octroi d'autorisations ou dans l'adoption d'autres décisions des autorités compétentes ;
- 7) l'obligation de constituer ou de participer à une garantie financière ou de souscrire une assurance auprès d'un prestataire ou d'un organisme établi sur leur territoire ;
- 8) l'obligation d'avoir été préalablement inscrit pendant une période donnée ;

Article 15. Exigences à évaluer (extraits) :

1. (-)
2. Les États membres examinent si leur système juridique subordonne l'accès à une activité de service ou son exercice au respect de l'une des exigences non discriminatoires suivantes:
 - les limites quantitatives ou territoriales ;
 - les exigences qui imposent au prestataire d'être constitué sous une forme juridique particulière;
 - les exigences relatives à la détention du capital d'une société;
 - les exigences autres que celles relatives aux matières couvertes par la directive ;
 - l'interdiction de disposer de plus d'un établissement sur le territoire d'un même État;
 - les exigences qui imposent un nombre minimum de salariés;
 - les tarifs obligatoires minimum et/ou maximum que doit respecter le prestataire;
 - l'obligation pour le prestataire de fournir, conjointement à son service, d'autres services spécifiques.
3. Les États membres vérifient que les exigences visées au paragraphe 2 remplissent les conditions suivantes:
 - non-discrimination ;
 - nécessité (les exigences sont justifiées par une raison impérieuse d'intérêt général) ;
 - proportionnalité ;
4. [C]es paragraphes (...) ne s'appliquent à la législation dans le domaine des services d'intérêt économique général ;
- (...)

Source: Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006.