

TTIP et CETA : pour le rayonnement de nos intérêts et de nos valeurs

Les accords commerciaux internationaux sont souvent contestés, et leur légitimité est mise en question, car leurs gains et risques potentiels ont été exagérés ...

C'est le cas du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP), que l'Union européenne (UE) négocie avec les Etats-Unis, et de l'Accord Economique et Commercial Complet (CETA), que l'UE a conclu avec le Canada.

CETA et TTIP font partie des accords bilatéraux et régionaux qui ont pris le relais des négociations multilatérales suite à l'enlisement des négociations de l'Organisation mondiale du commerce. Les motivations de l'UE pour s'engager dans ces accords sont avant tout géostratégiques, pour renforcer le leadership des puissances occidentales dans un monde dont le centre de gravité s'est déplacé vers l'Asie, et économiques, partant du principe que l'amplification des échanges commerciaux crée de la richesse, et donc de la croissance.

L'amplification des échanges commerciaux crée de la richesse

Le CETA a été conclu en 2014 et devrait être signé lors du sommet UE-Canada en octobre 2016. Il n'entrera en vigueur qu'une fois ratifié, ce qui implique un vote des parlements des deux parties. Chacun des parlements des Etats-membres de l'UE devra voter cet accord si sa nature mixte (relevant à la fois de l'UE et des Etats-membres) est confirmée. La France est en faveur de la ratification. Le CETA est souvent qualifié d'accord préfigurant le TTIP.

La particularité du TTIP est son ambition en matière de convergence ou cohérence réglementaire entre l'UE et les Etats-Unis, au-delà de la réduction classique des droits de douane dans les accords de libre-échange. Un accord du TTIP aboutirait ainsi à une référence normative occidentale pour le reste du monde, et en particulier les pays d'Asie. Le TTIP, en négociation depuis trois ans, ne devrait pas aboutir avant plusieurs années, tant ses enjeux et ses ambitions sont grands. Quatorze rounds de négociations ont déjà eu lieu. Les négociations ont des niveaux techniques, mais également politiques. Les prochaines échéances électorales au plus haut niveau de l'Etat, aux Etats-Unis comme en Europe, ne devraient pas accélérer les négociations, tout comme le récent Brexit. L'UE sans le Royaume-Uni est moins attractive pour les Etats-Unis.

Internationalisation des échanges

Certaines craintes vis-à-vis de ces accords reposent sur une idéologie qui rejette *a priori* la mondialisation. Pourtant, celle-ci a d'abord permis de réduire la pauvreté, grâce au développement économique qu'elle a généré. Sommes-nous directement concernés par l'internationalisation des échanges ? Plus que jamais : l'UE est le premier exportateur mondial de produits agricoles et agro-alimentaires, avec une valeur de 129 milliards d'euros d'exportations annuelles, et un excédent de 16 milliards d'euros. La France elle-même est tout particulièrement concernée, puisque l'agro-alimentaire y est un des fleurons de l'économie, avec une balance commerciale positive de 10 milliards d'euros, notamment grâce aux boissons, vins et spiritueux, céréales et produits laitiers.

Et pourtant, nous avons du mal en France à considérer l'agro-alimentaire comme une industrie à part entière, tant la production agricole primaire a toujours été privilégiée par

rapport aux valorisations industrielles des matières premières agricoles. C'est pourquoi malgré le dynamisme de nos exportations (elles ont plus que doublé depuis 2000), la France est en perte de vitesse par rapport à nos concurrents européens, Allemagne et Pays-Bas en particulier.

La France en perte de vitesse

Les Etats-Unis sont le premier partenaire commercial de l'UE. Cette dernière enregistre un excédent commercial de plus de 7 milliards d'euros dans ces échanges sur les produits agricoles et agro-alimentaires. 50% des exportations européennes vers les Etats-Unis consistent en boissons (vins et spiritueux, bières, boissons non alcoolisées), et 5% en fromages. Encore une fois, les produits français y tiennent une très bonne place. Les secteurs français des vins et spiritueux et des produits laitiers sont bel et bien en position offensive dans les négociations du TTIP.

Enjeux multiples

Les enjeux du CETA et du TTIP ne sont pas seulement de nature économique. Il en va également de nos valeurs. Par exemple, celles de la qualité des productions agro-alimentaires, portée par les signes distinctifs reconnus. Le CETA protège ainsi plus de 140 indications géographiques européennes sur le marché canadien, et ce point demeure à ce jour un sujet de désaccord dans les négociations en cours du TTIP. Autre exemple : notre attachement au développement durable, et en particulier à l'environnement.

Rebondissant sur le succès diplomatique de la France à la COP 21, la Commission européenne a avancé une proposition concernant spécifiquement le climat, afin de rendre cohérents nos engagements commerciaux et climatiques.

Les dimensions du TTIP et du CETA sont donc multiples. Il ne s'agit plus seulement de réduire les droits de douanes entre l'UE et l'Amérique du Nord, mais aussi de prendre notre place dans l'échiquier mondial, pour y renforcer nos intérêts économiques, et mettre en avant le haut niveau de nos normes et standards comme référence internationale, et diffuser nos valeurs liées à l'alimentation et à l'environnement.

Marie-Cécile Damave, Responsable innovations et marchés, saf agr'iDées