

## GRAND MARCHÉ TRANSATLANTIQUE

# UN OBJECTIF : CIRCONSCRIRE LA PUISSANCE CHINOISE

Les négociations sur le Traité Transatlantique défraient désormais la chronique. Chacun apporte son expertise pour souligner les avantages – ou mettre en avant les menaces que contiendrait l'ouverture commerciale – inhérents à la signature d'un accord de libre-échange entre les deux grandes puissances mondiales que sont les Etats-Unis et l'Union européenne à 28. Quelles sont les réelles intentions des deux co-contractants ?

L'époque est sans doute aux paradoxes. Les deux soi-disant adversaires d'hier, qui s'étaient affrontés lors de l'Uruguay round au GATT (1986-1994), et notamment sur le dossier agricole, se sont depuis juillet 2013 lancés dans une négociation visant à instaurer une vaste zone de libre-échange. Les deux entités escomptent des retombées en matière de croissance, d'innovations et d'emplois. Depuis que les négociations ont été lancées en juin 2013, plusieurs acronymes circulent, signifiant en réalité à peu près la même chose (TTIP pour Transatlantic Trade and Investment Partnership, TAFTA pour Transatlantic Free Trade Agreement ou encore GMT, que l'on retiendra ici, pour Grand Marché Transatlantique).

Si les négociations ont été rendues effectives 2013, il faut rappeler que les phases préparatoires remontent aux années 90, c'est-à-dire parallèlement à l'Uruguay round, ce qui, au passage, permet de nuancer le clivage qui structurait les discussions au GATT sur le volet agricole. C'est en effet le 22 novembre 1990 qu'une déclaration commune instaure le principe de la tenue de Sommets UE-Etats-



© Zerbor Fotolia.com

Unis, suivie de la formation en 1995 du TABD (Transatlantic Business Dialogue) à l'initiative de la Commission et de l'US Department of Commerce. De déclarations communes en Sommets bilatéraux, aboutissant d'ailleurs en 2011 à la création d'un GTHN, lequel produira l'année suivante un Rapport recommandant le démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires, on parvient à la négociation concrète. Les deux zones en sont à leur cinquième round de négociation.

L'objectif des Etats-Unis et de l'UE est triple : procéder à un nouvel abaissement des tarifs douaniers, l'agriculture étant sur ce point l'un des secteurs dans lequel ils restent élevés ; tendre vers un démantèlement significatif des barrières non tarifaires (restrictions quantitatives

aux échanges, normes diverses...) ; accroître l'harmonisation des dispositifs juridiques, en particulier s'agissant des droits de propriété intellectuelle.

La multiplication d'accords régionaux du côté de l'Asie, a constitué un puissant indicateur du poids que cette région allait prendre d'ici à 2050 dans le PIB et dans les flux commerciaux mondiaux, confirmant ainsi le processus en cours de basculement du centre de gravité de l'économie vers l'Asie. Si les négociations américano-européennes aboutissaient, les deux entités économiques représenteraient 12 % de la population mondiale, un vaste marché de plus de 800 millions de consommateurs, environ 45 % du PIB mondial, 17 % des flux d'investissements directs, et plus de 30 %

## Une négociation dans son contexte

Si les négociations américano-européennes aboutissaient, les deux entités économiques représenteraient 12 % de la population mondiale, un vaste marché de plus de 800 millions de consommateurs, environ 45 % du PIB mondial, 17 % des flux d'investissements directs, et plus de 30 % des échanges commerciaux mondiaux.

## L'essoufflement du multilatéralisme incite de nombreux pays à choisir la voie bilatérale ou celle du régionalisme, faisant de l'OMC une préoccupation désormais secondaire.

●●● des échanges commerciaux mondiaux, perspective permettant d'envisager de faire contrepoids à la montée en puissance de la Chine. L'économie américaine se caractérise par un déficit commercial global de l'ordre de - 650 milliards de dollars (- 560 milliards d'€), celui de l'UE gravitant autour de - 45 milliards d'€<sup>1</sup>.

Une raison supplémentaire à cette négociation réside dans la crise actuelle et à ses répercussions en matière de politiques économiques et commerciales. L'intensité de la crise économique et sa propagation internationale ont conduit certains pays à adopter des mesures protectionnistes, lesquelles ont été sans doute moins aisées à évaluer du fait de leur caractère non tarifaire. Aboutir à un accord commercial offrirait aux Américains et aux Européens la possibilité de contourner cette tendance marquée au protectionnisme sans passer de surcroît par l'OMC.

Enfin, au regard des divergences profondes existantes en matière de réglementations, et pas seulement dans le registre agricole (droits d'auteur pour l'audiovisuel, règles environnementales, dispositifs de protection des données privées...), un troisième facteur a poussé les deux régions à se lancer dans les négociations. Il a trait à la volonté d'harmoniser ces réglementations qui jusque là pouvaient entraver les échanges de biens et de services de part et d'autre de l'Atlantique, et du même coup de les imposer au reste du monde.

### RISQUES DE TURBULENCES SUR LE DOSSIER AGRICOLE

L'excédent que l'UE à 28 retire de ses flux commerciaux agroalimentaires avec les Etats-Unis s'est fixé en moyenne à + 5,5 milliards d'€ sur la période 2007-2012 (un peu plus de 6 milliards d'€ en 2012), et celui de la France à près de 2 milliards

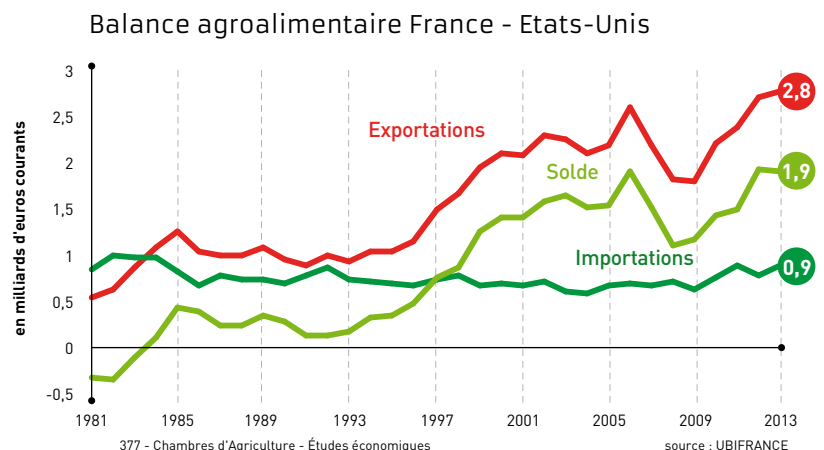
**5,5**  
milliards d'€

Excédent agroalimentaire moyen des flux commerciaux de l'UE 28 vers les Etats-Unis, de 2007 à 2012

d'€, soit 12,5 % de l'excédent global agroalimentaire (graphique 1). Lorsque l'on rappelle que les Etats-Unis ont depuis plusieurs décennies une balance commerciale agroalimentaire excédentaire sur la plupart des pays, et que leurs rares déficits émanent de leurs échanges avec l'UE, on comprend assez bien la motivation avec laquelle les Américains se sont lancés dans cette négociation, la perspective étant de récupérer des parts de marché autrefois perdues sur le marché européen du fait de la PAC.

Pour mesurer les effets d'un accord commercial sur les productions agricoles, il faut d'une part établir un état des lieux des droits de douanes en vigueur, et d'autre part repérer les secteurs où leur baisse sera la plus préjudiciable aux agriculteurs.

Pris globalement, les droits de douane appliqués et mesurés en équivalent ad valorem sont plus élevés dans l'UE (12,3 %) qu'aux Etats-Unis (6,6 %). Si l'on descend à des niveaux plus fins de la nomenclature des produits, on constate très vite que, à l'exception du sucre raffiné, les droits de douane appliqués sont supérieurs dans l'UE comparativement aux Etats-Unis. Dans l'UE, ils peuvent atteindre 45,1 % sur les viandes (pour la viande bovine désossée, le tarif appliqué peut grimper jusqu'à 97 % et même 146 % sur les abats comestibles), 42 % sur les produits laitiers (21,8 % aux Etats-Unis), 24,3 % sur le sucre et produits de sucrerie (18,7 % aux Etats-Unis), 18,4 % sur les préparations de légumes (7,6 % côté américain).



EN 2012, PLUS DE 20 000 TONNES ÉQUIVALENT CARCASSES ONT ÉTÉ EXPORTÉES PAR LES ETATS-UNIS VERS L'UE À 27.



© Daisuke Ito fotolia



Crédit VFRD Fotolia.com

## UN RISQUE POUR LES ÉLEVEURS BOVINS VIANDE

En viande bovine, la signature d'un accord pour un GMT présente donc des risques pour les éleveurs français. Rappelons d'abord que les Etats-Unis figurent parmi les principaux exportateurs de viande bovine, avec le Brésil, l'Inde et l'Australie (graphique 2). Ensuite, plus de 10 % des importations européennes de viande bovine proviennent d'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada<sup>2</sup>), et qu'elles ont

été multipliées par six depuis 2007. En 2012, plus de 20 000 tonnes équivalent carcasses ont été exportées par les Etats-Unis vers l'UE à 27. Outre la diminution des droits de douane, c'est sans doute sur les aspects non tarifaires que l'enjeu de la négociation va être le plus complexe (hormones, acide lactique dans le traitement des carcasses, question des antibiotiques..., autant de lignes rouges pour la Commission européenne). Jusqu'où l'UE peut aller en matière de suppression des droits de douane et de barrières non tarifaires ? Question décisive car la viande bovine américaine dispose en effet d'une marge de compétitivité non négligeable, liée à la fois au différentiel de prix (le prix du kilo de carcasse aux Etats-Unis reste inférieur à celui des gros bovins pratiqués dans l'UE), et aux écarts de coûts de production (traçabilité, dépenses vétérinaires, coûts des équipements...).

## DES BÉNÉFICES À TIRER EN PRODUITS LAITIERS À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

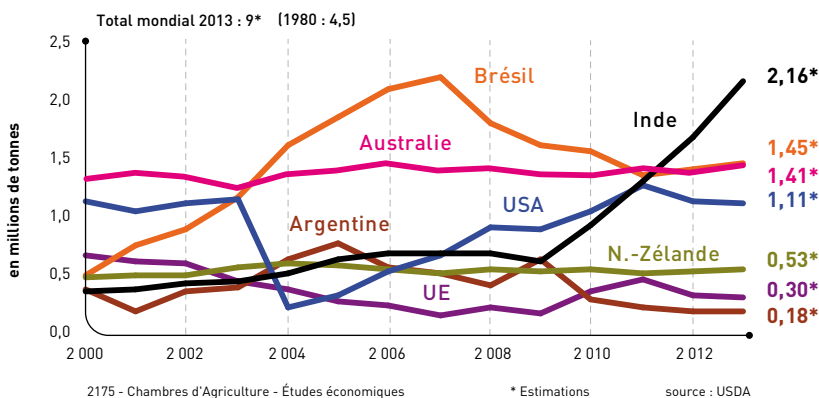


© Lsantilli - Fotolia.com

11

Les grands enjeux de la négociation en cours pour l'UE et singulièrement pour la France seront de préserver des avantages comparatifs fondés sur des logiques territoriales et patrimoniales.

Principaux exportateurs mondiaux de viande bovine



1 En toile de fond, l'essoufflement du multilatéralisme incite de nombreux pays à choisir la voie bilatérale ou celle du régionalisme, faisant de l'OMC une préoccupation désormais secondaire.

2 Rappelons que l'accord que l'UE a signé avec le Canada en octobre 2013, et en cours de validation, a conduit à libérer 97 % des lignes tarifaires. Quelques points de blocage subsistent, en particulier sur les IG (Beaufort et Jambon de Bayonne).

●●● En produits laitiers, l'UE pourrait en revanche retirer certains bénéfices de la baisse des droits de douane et du démantèlement des barrières non tarifaires, et plus spécifiquement dans le secteur des fromages. Mais les productions laitières américaines ont toutefois progressé, faisant de ce pays le troisième producteur mondial, la croissance des productions depuis le début des années 2000 étant forte en fromages, crème et ultra-frais.

Pour surmonter cette concurrence, l'UE n'aura d'autre stratégie que de maintenir et de valoriser les atouts qui sont les siens dans le domaine des productions à haute valeur ajoutée (produits IGP par exemple lesquels font l'objet d'une attention particulière de l'autre côté de l'Atlantique, puisqu'il sont considérés comme des produits génériques). C'est d'ailleurs l'un des grands enjeux de la négociation en cours pour l'UE et singulièrement pour la France que de préserver des avantages comparatifs fondés sur des logiques territoriales et patrimoniales. On sait en effet qu'un territoire ne peut faire l'objet d'un échange marchand, que c'est donc au travers des biens alimentaires produits selon des critères et un savoir-faire précis que les atouts peuvent être mis en exergue et procurer non seulement une rente économique mais tout autant une relation de confiance entre le consommateur et le producteur. Dans la négociation sur le GMT, l'abaissement des barrières tarifaires est potentiellement porteur d'une remise en cause de ces logiques



© VRD - Fotolia.com

sur lesquelles reposent nos modes de vie et nos préférences collectives.

Pour rester sur le secteur agricole et alimentaire, bien qu'il ne s'agisse pas d'une contrainte qui lui soit spécifique, indiquons que la négociation en cours se distingue – une fois de plus pourrait-on dire – par l'absence de traitement du volet « taux de change ». Or les Etats-Unis disposent encore d'un degré de liberté supplémentaire, qui fait défaut aux pays membres de la zone euro depuis la création de la monnaie unique. Les exportations américaines réagissent en général très bien à la dépréciation du dollar (graphique 3).

Que le projet de GMT suscite des réactions et des inquiétudes du côté des acteurs économiques qui devront s'adapter

aux nouvelles règles du jeu commercial, rien de plus normal. En revanche, faire passer le message selon lequel la signature d'un tel accord aurait des retombées économiques bénéfiques – ce qui reste à démontrer – à tous aurait dû s'accompagner, dès le départ, de l'information suivante : la perspective des Européens et des Américains est bel et bien de circonscrire la puissance chinoise, véritable menace pour l'occident. L'enjeu dépasse alors le seul périmètre de l'économie. Ainsi posé, il est capital. Reste que le calendrier politique est incertain, et donc de nature à repousser en 2015 voire 2016 un éventuel accord (élections du Mid-Term aux Etats-Unis, mise en place du Parlement et de la Commission côté UE).

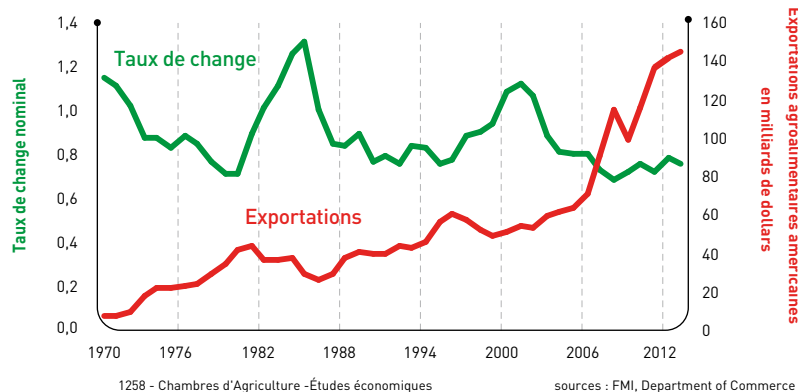
Mais la négociation avec les Etats-Unis ne constitue qu'une dimension de la volonté européenne de promouvoir le libre-échange. Les tractations avec les pays du MERCOSUR sont sur le point de reprendre. Une source d'inquiétude supplémentaire pour les éleveurs français, au regard du différentiel de coûts de production. ●

À suivre...

Thierry POUCH

Chambres d'agriculture France  
Direction économie des agricultures et des territoires

Exportations agroalimentaires des USA et taux de change euro / dollar



L'absence de traitement du volet taux de change entre l'euro et le dollar constitue un atout favorable aux Etats-Unis qui disposent de plus de liberté que l'Europe sur la parité de leur monnaie.