

TAFTA, le traité transatlantique :

Les questions agricoles et alimentaires
Sont au cœur des négociations

MARS

Réunion du 23 juin 2015



Un partenariat, plusieurs dénominations



ZLET

Zone de libre-échange
transatlantique

TAFTA

Transatlantic
Free Trade Area

TTIP

Transatlantic Trade and
Investment Partnership

PTCI

Partenariat Transatlantique
de Commerce et d'Investissement

APT

Accord de partenariat
transatlantique

DES NEGOCIATIONS DANS UN CONTEXTE DE BOULEVERSEMENTS MONDIAUX



Le basculement du monde



L'hégémonie américaine est contestée : défi monétaire et militaire
D'où une stratégie d'endiguement

1) Bloc Chine + Asie et Pacifique

=> PTP / Asean

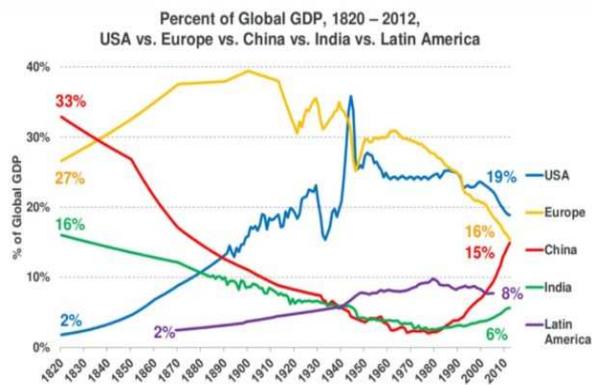
2) Bloc Europe + Russie et Ukraine

=> TAFTA / OTAN

3) Emergents (Am. Sud, Inde...)

=> Accords bilatéraux

Share of the world's GDP since 1820



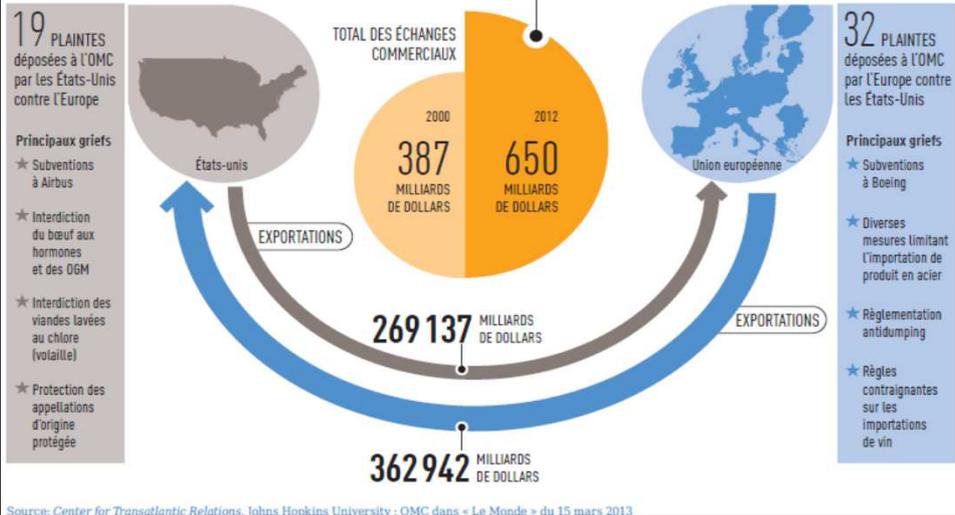
KPCB

Source: Angus Maddison, University of Groningen, OECD, data post 1980 based on IMF data (GDP adjusted for purchasing power parity). 73

Poids et relations internationales des États-Unis et de l'Union européenne



LES ÉTATS-UNIS ET L'EUROPE représentent : **25%** des exportations mondiales **31%** des importations mondiales **57%** du stock d'investissements étrangers

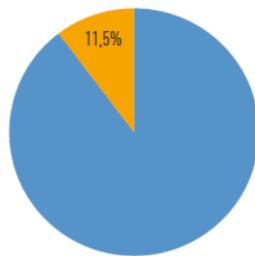


Source: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University - OMC dans « Le Monde » du 15 mars 2013

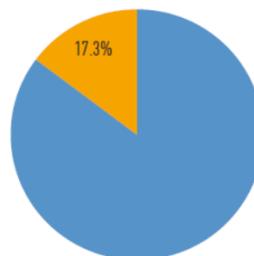
Les échanges transatlantiques dans l'économie européenne



Importations %



Exportations %



Source: EUROSTAT, Commission Européenne, 2013

24.000 filiales de sociétés européennes aux États-Unis
50.800 filiales de sociétés américaines en Europe

Des négociations qui pèsent dans le monde



Les Etats-Unis mènent parallèlement des négociations trans-pacifiques avec 11 pays d'Asie et du Pacifique, représentant 40% du commerce mondial : Brunei, Chili, Nouvelle-Zélande, Singapour, Australie, Malaisie, Pérou, Vietnam, Canada, Japon et Mexique

Pour les Etats-Unis, l'objectif géostratégique de ces négociations est l'endiguement de la Chine

Le déploiement des firmes transnationales



Presque la moitié des échanges mondiaux se réalise entre filiales d'une même firme

Part du commerce intrafirmes en %

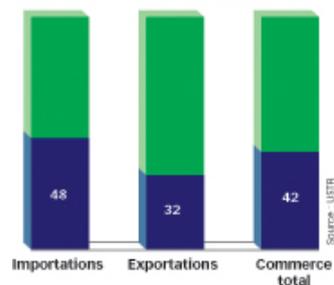
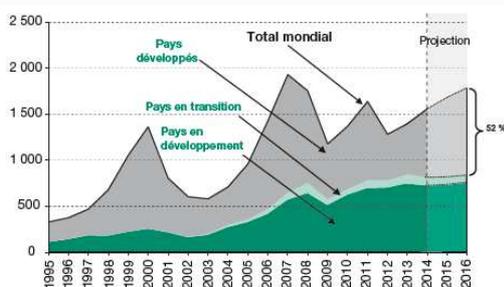


Figure 1. Entrées d'IED, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays, 1995-2013 et projections pour 2014-2016 (En milliards de dollars)



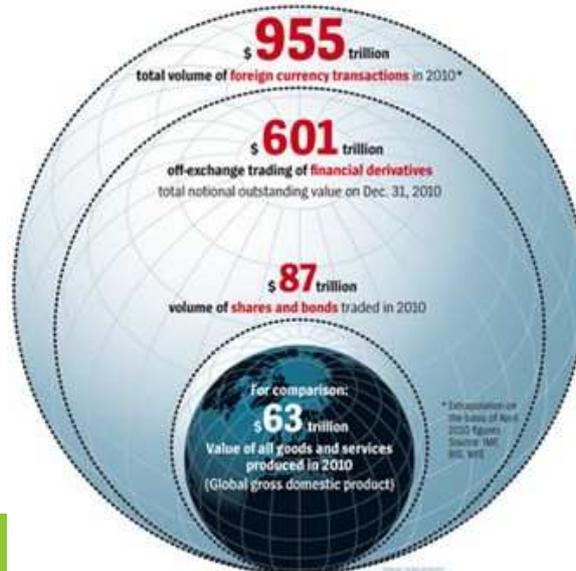
Source: CNUCED, World Investment Report 2014.

Les IDE (investissements directs à l'étranger) renforcent l'intégration des firmes par delà les frontières

L'explosion des marchés financiers



Le volume des actifs circulants dans les marchés financiers représente 26 fois la production mondiale de biens et services



Des origines de l'OMC à la crise du multilatéralisme



1986 : Uruguay Round

1990 : Déclaration transatlantique

1995 : OMC : éliminer les obstacles à la concurrence

2001 : OMC, lancement du cycle de Doha

2007 : UE-USA créent un « Conseil économique transatlantique », plus de 70 firmes (TABD) conseillent le gouvernement US et la Commission européenne

2011 : après les échecs successifs du cycle de Doha : les USA proposent PTP et PTCI

Crise de l'OMC et régionalisation de l'économie mondiale



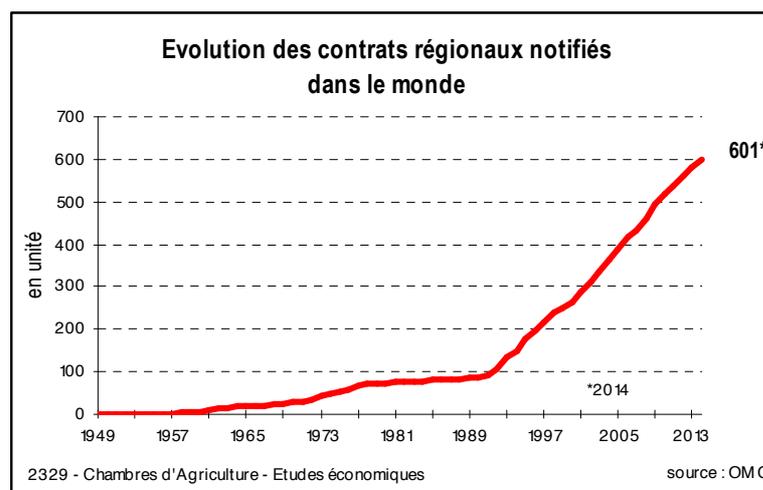
2013 (11/2) : engagement UE-USA d'engager la procédure de négociation / TAFTA

2014 (OMC) : l'accord trouvé en décembre 2013 à Bali a été une première fois rejeté en juillet 2014 (rôle de l'Inde), puis une seconde fois le 16 octobre dernier

Crise de l'OMC et régionalisation de l'économie mondiale :

- **Plusieurs pays membres contournent de plus en plus les obstacles inhérents à l'OMC (fonctionnement, règles commerciales) : ex. Farm Bill des Etats-Unis, qui « accommode » l'accord de 1995**
- **Entre 1948 et 1995, le GATT avait reçu 124 notifications d'accords bilatéraux, plus de 400 depuis 1995**

La multiplication des accords bilatéraux



Le calendrier des négociations



14 juin 2013 : Le Conseil européen des chefs d'Etats approuve le mandat de négociation de la Commission UE (déclassifié le 9 octobre 2014)

17 juin 2013 : Lancement officiel des négociations au G8 en Irlande du Nord

Juillet 2013 à mai 2015 : 9 rounds de négociations entre la Commission UE et l'Etat fédéral américain

2015 (?) : fin des négociations : ratification par le Parlement européen, puis par les Parlements nationaux (accord dit « mixte », c'est-à-dire qui porte sur des compétences de l'UE et des Etats-Membres)



Les objectifs du TAFTA



A quoi sert ce partenariat ?

?

- Etablir une zone de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne
- Supprimer les barrières commerciales (tarifaires et non-tarifaires)
- Faciliter les investissements entre les deux zones économiques

Les thèmes du TAFTA



	Accès au marché	Politiques réglementaires	Autres règles
Biens manufacturés	Droits de douane Équivalents DD Subventions	Normes techniques	Brevets
Produits agricoles et alimentaires	Droits de douane Quotas tarifaires Subventions	Mesures SPS	IG
Services	Champ d'application Mesures de sauvegarde	Protection des données	Droits d'auteur
Investissement	Champ d'application	-	Règlement des différends
Marchés publics	Champ d'application	-	
Autres aspects	Facilitation des échanges Entreprise d'État	environnement	Travail Concurrence Transparence

Les règles de négociation



Une convergence des normes et organisations :

- Une harmonisation des différentes réglementations (recherche d'un compromis)
- Le principe de reconnaissance mutuelle : un produit peut-être vendu s'il respecte les réglementations en vigueur dans son pays d'origine

Une convergence horizontale par politique, par exemple l'accès aux marchés publics, le principe de précaution...
Et une convergence verticale, par secteur d'activité (chimie, finance...)

Une convergence des systèmes d'organisation (régulateurs) et de la mise en œuvre (certification...)

Des choix de société au cœur des négociations



Les droits de douane portent sur l'outil de production, la protection –ou non- des producteurs : l'évolution des droits de douane a reconfiguré la production de biens et services à l'échelle mondiale

Les barrières non tarifaires visent la protection des consommateurs, de l'environnement et des ressources naturelles : elles traduisent bien souvent des préférences collectives ; origine et modes de production (IGP, OGM, décontamination chimique des viandes...) ; principe de précaution; protection des données personnelles ; définition et défense des « biens publics » ...

La « convergence » concerne donc les modes de production et d'organisation des sociétés, au cœur des choix politiques d'une nation ou d'un bloc économique



C'EST LA DELEGATION AMERICAINNE!



SUPPRESSION DES BARRIERES NON TARIFAIRES

VERS UNE « HARMONISATION » DES MODELES ALIMENTAIRES ?



L'ACCORD VA HARMONISER LES REGLES...
QUOI??...
...IL Y A ENCORE DES REGLES??

Éditorial Mensuel n°38 - Février 2014
MEXIC IN REMIX

Barrières non-tarifaires : ce qui est négocié



Réduction des obstacles « superflus »

« compatibilité règlementaire » :

- ✓ Harmonisation des normes
- ✓ Reconnaissance mutuelle
- ✓ Renforcement de la coopération, transparence
- ✓ Définition conjointe de nouvelles réglementations, de nouvelles notifications

L'enjeu des barrières non-tarifaires



Depuis les Accords de Marrakech, rôle croissant des BNT (SPS ou OTC), perçues comme des distorsions de concurrence

Thématiques en jeu : production américaine de bœuf avec facteurs de croissance; de volaille avec traitement des agents pathogènes (rinçage au chlore); OGM...

Côté européen, et surtout français, les problématiques du modèle de consommation alimentaire et des types d'agricultures s'imposent

Crainte du nivellement par le bas des normes sanitaires

Propriété intellectuelle : négociations sur les brevets (champ ?), sur les indications d'origine (AOP/AOC/IGP...) et sur la protection des données personnelles (ACTA)

Mesures SPS : la sécurité alimentaire en débat



L'objectif prioritaire du traité est de faciliter les échanges commerciaux « de la manière la plus étendue possible »

Harmonisation des normes sanitaires, de sécurité alimentaire et de bien être animal : suivi confié à un comité de gestion composé « d'experts du commerce et de la réglementation » :

- Filtrage des nouvelles réglementations
- Adaptation des législations existantes

Les normes locales devront s'harmoniser avec les décisions TAFTA

Quelles législations pour les nouveaux aliments ?

Bien-être animal : un fossé transatlantique

L'enjeu des négociations sur les investissements et la régulation financière



Ouverture des marchés aux investissements directs de part et d'autre de l'Atlantique : marchés publics plus larges. Ce point concerne surtout les USA, dont 68 % des appels d'offre publics sont réservés aux entreprises nationales (« Buy America Act»), contre moins de 10% dans l'UE

Une régulation financière plus poussée aux Etats-Unis (lois Dodd-Frank) : les marchés des matières premières sont concernés



La coopération réglementaire : un processus permanent



C'est une mise à plat des différences législatives sur le long terme, avec procédures de coopération entre "régulateurs" : face aux désaccords sur l'harmonisation ; ou pour la reconnaissance mutuelle des standards qui paraissent difficiles à résoudre sur le court terme

Craintes que la coopération réglementaire fournisse un espace où les groupes d'intérêts des entreprises et les régulateurs pourront obtenir les résultats qui leur conviennent après que le TAFTA soit finalisé [Source CEO : le Business Europe et la Chambre Américaine de Commerce proposent la « co-écriture » des réglementations]

L'ouverture aux « partie prenantes » privilégie les grandes entreprises, qui financent l'écrasante majorité des lobbies autour de Bruxelles



La coopération réglementaire : le filtre du « commerce et de l'investissement »



- ✓ Information et implication des entreprises dès qu'une nouvelle réglementation est évoquée. ("information précoce sur les actes futurs")
- ✓ Réalisation d'une « étude d'impact », qui contiendra trois questions :
 - Quelle est la relation entre la proposition législative et les instruments internationaux ? (compatibilité OMC...)
 - Comment les règles futures ou existantes de l'autre Partie ont-elles été prises en compte ?
 - Quels impacts de la nouvelle règle sur le commerce (biens et services) et l'investissement ?
- ✓ « Echange réglementaire » : en cas d'acte envisagé ou planifié, si une des Parties est mécontente des effets d'une règle sur ses intérêts commerciaux. Un dialogue devra avoir lieu, et la Partie dont les règles sont attaquées devra coopérer, et devra être prête à répondre à toute question posée

L'organe de coopération réglementaire : des « régulateurs » aux commandes ?



- ✓ Pilotage par les « régulateurs » : Commission européenne et Bureau d'Information sur les Affaires Réglementaires (OIRA-USA)
- ✓ Une de ses obligations sera de "porter une considération particulière" aux propositions des entreprises sur les réglementations futures et existantes
- ✓ La coopération réglementaire ne portera pas seulement sur les nouvelles réglementations mais également sur les réglementations existantes. Il sera de la responsabilité de l'OCR de s'assurer que le processus de convergence des réglementations des États-Unis et de l'UE avance



LES TRIBUNAUX ARBITRAUX : UNE CONTROVERSE SUR LA DEMOCRATIE



Les principes et instances de l'arbitrage Etat/Investisseur



Dans les centaines d'accords bi- ou multi-latéraux sur la protection des investissements, le principe des arbitrages repose sur 3 principes :

- **L'égalité de traitement entre une entreprise nationale et une entreprise étrangère**
- **La sécurité de l'investissement (changements des conditions d'exploitation)**
- **La liberté de transfert des capitaux**

Instances :

- **Cirdi (BM) : Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements**
- **CNUDCI : Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International**
- **Cour permanente de La Haye, Chambres de commerces...**

Règlement des différends Investisseur-Etat (ISDS : "Investor-State Dispute Settlement")



Le TAFTA propose que les différends entre un Etat et un investisseur qui se sentirait floué par telle ou telle politique publique ou réglementation se jugent devant des tribunaux arbitraux internationaux et privés

Ce point soulève des oppositions (gouvernements et opinions publiques)

TRIBUNAL	GROUPE D'ARBITRAGE
Institution permanente	Au cas par cas
Magistrats publics	Personnes privées choisies par les parties
Débat public	Réunion à huis clos
Possibilité d'appel	Exécution immédiate

Les conflits se multiplient dans les tribunaux d'arbitrage (source : CEO)



58 plaintes en 2012 (record), dont 80% déposées ces 10 dernières années

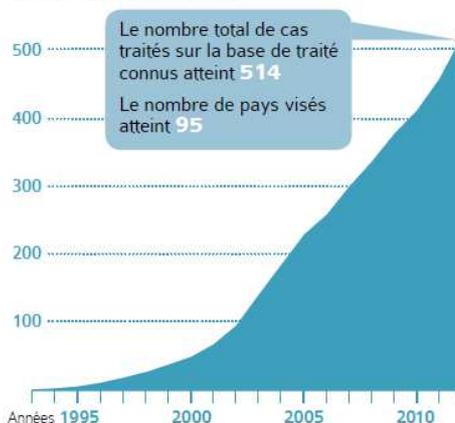
64% (329) plaintes viennent d'entreprises américaines ou européennes

42% des conclusions ont été en faveur des Etats, 31% en faveur des investisseurs et 27% sont réglés à l'amiable (contreparties)

Le coût légal moyen de ces procès avoisine 8 millions \$, et peut dépasser 30 millions \$ dans certains cas

Un déluge de conflits

Nombre de cas Source : CNUCED



Les tribunaux arbitraux, l'affaire des juristes internationaux

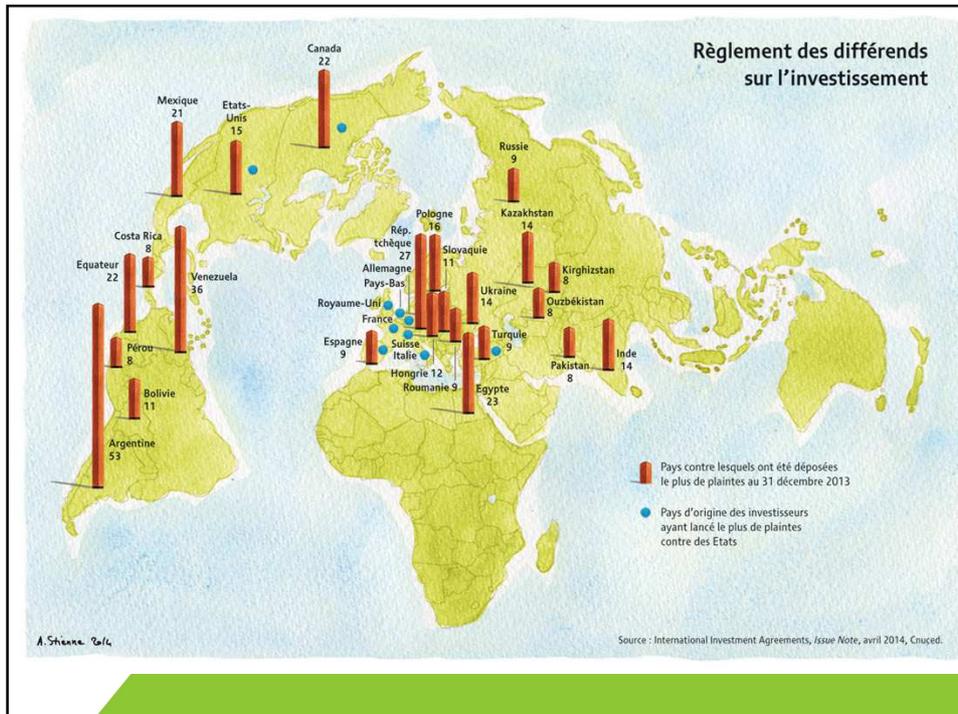


Pour chaque contentieux, 3 experts nommés par les parties, rémunérés plus de 500 \$/heure : avocats d'affaires, administrateurs de grandes sociétés, anciens ministres ou membres de cabinets... (Masculins à 96%...)

Une vingtaine de cabinets, principalement américains, se partagent ce « marché » en forte expansion, et rémunérateur (en moyenne, 8 millions \$ par dossier)

15 personnes se partagent 55% des contentieux, indifféremment du côté des Etats ou des investisseurs

Source : Corporate Europe Observatory (CEO)



Une jurisprudence orientée par la protection des investissements (source : CEO)



En 2004, Cargill fait payer au Mexique 91 millions \$ en dédommagement d'une taxe sur les sodas

En 2010, Tampa electric obtient 25 millions \$ du Guatemala en contestant une loi plafonnant les tarifs de l'électricité

Fin 2012, l'assureur néerlandais Achmea a reçu 22 M€ car, en 2006, le gouvernement slovaque a remis en cause la privatisation de la santé effectuée par l'administration précédente

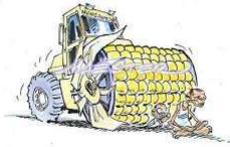
Quelques conflits emblématiques (source : CEO)



Lone pine v. Canada : sur la base de l'ALENA, la société américaine Lone Pine Ressources Inc. demande 250 M \$ au Québec qui a décrété un moratoire sur l'extraction d'huile et gaz de schiste en raison du risque écologique

Veolia porte plainte contre l'Egypte (25/06/2012) devant le Cirdi, dans le cadre du PPP avec Alexandrie (inclus dans le Traité bilatéral France-Egypte sur l'investissement) pour le traitement des déchets : la hausse de salaires (de 41 à 72 euros/mois) est contestée

en 2012, Swedish energy a porté plainte contre l'Allemagne, demandant 3,7 milliards € en compensation des profits perdus suite à l'arrêt de deux de ses centrales nucléaires (reconversion énergétique de l'Allemagne)



LA BAISSÉ DES DROITS DE DOUANE METTRAIT EN PERIL LES FILIERES VIANDES



CETA (Canada/UE) : une préfiguration du TAFTA



5 ans après le début des négociations, l'UE et le Canada sont parvenus à un accord de libre-échange (Accord économique et commercial global, AECG), le 13/10/2014

Cet accord va plus loin que l'OMC et porte sur :

- ✓ **l'élimination des droits de douane (plus de 99% des lignes tarifaires agricoles et totale libéralisation des droits sur les produits industriels + transparence sur les réglementation technique)**
- ✓ **La libéralisation des investissements (problème des marchés publics locaux au Canada)**
- ✓ **La propriété intellectuelle (rejet de l'ACTA en Europe)**
- ✓ **La mise en concurrence des services publics**

Il préfigure le TAFTA, aux conséquences infiniment plus importantes

Les principales décisions agricoles du CETA



Elimination des droits de douane à hauteur de 92,8% pour le Canada et de 93,5% pour l'UE ; ouverture de contingents d'importation, selon un calendrier propre à chaque secteur :

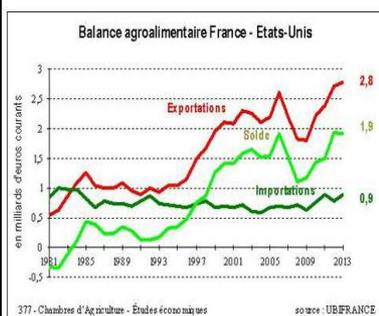
exemple de la viande bovine (contingent frais et réfrigéré) qui bénéficiera d'une période de transition de 6 ans : année 1 : 5 140 tonnes ... Année 6 et suivantes : 30 840 tonnes/an

Un contingent fromages de qualité a été octroyé par le Canada à l'UE sur une période de 6 ans également

L'Accord reconnaît le statut spécial et garantit la protection sur le marché canadien d'une liste de produits agricoles sous IGP (Roquefort, Kalamatas Olives, Vinaigre balsamique di Modena...)



Droits de douane : tensions sur le dossier agricole



Excédent UE / USA = + 5,5 milliards € sur la période 2007-2012 (déficiaire avant 2000), et celui de la France à 2,3 milliards €, soit 12,5% de l'excédent global agroalimentaire.

NB : hors boissons, l'UE a un déficit commercial agroalimentaire de 1,4 milliards € (et la France aurait un excédent de moins de 0,3 milliards €)

	Union européenne	Etats-Unis	Les systèmes de production agricoles sont très différents de part et d'autre de l'Atlantique l'industrialisation de l'élevage est beaucoup plus poussée aux USA qu'en Europe
SAU / exploitation	13	170	
Actifs / 1.000 ha	57	6	



Des droits de douane agricoles plus élevés dans l'UE



Les droits de douane « ad valorem » sont plus élevés dans l'UE (12,8%) qu'aux USA (6,6%). L'UE compte plus de 200 pics tarifaires (DD > 50%), contre une vingtaine aux USA

- ✓ UE : 45,1% sur les viandes (pour la viande bovine désossée, et grimper jusqu'à 97% voire 146% sur les abats comestibles)
- ✓ 42% sur les produits laitiers (21,8% aux États-Unis)
- ✓ 24,3% sur le sucre et produits de sucrerie (18,7% aux États-Unis)
- ✓ 18,4% sur les préparations de légumes (7,6% côté américain)

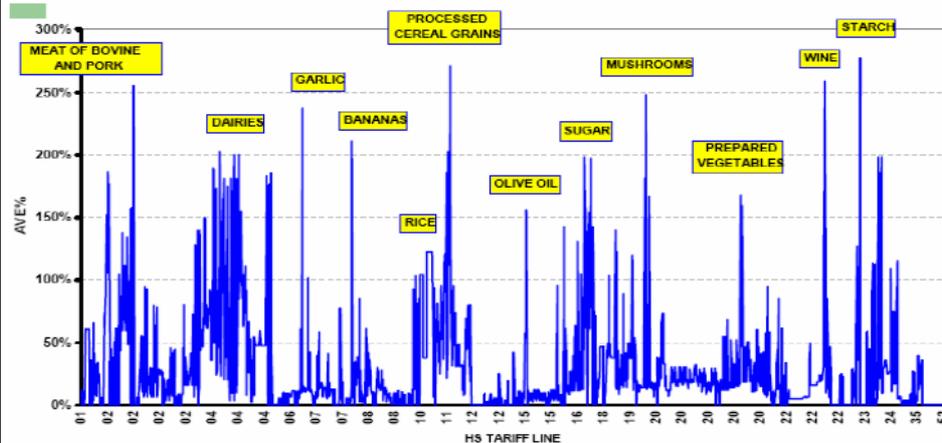
Droits de douane US nuls sur les spiritueux et faibles sur les vins (1,5%) : l'accord ne permettra donc pas d'exporter plus de vins et spiritueux. (Vigilance sur les AOC/AOP)

Le démantèlement des droits de douane entraînera une pression supplémentaire sur les prix à la production en Europe (sucre, viandes, produits laitiers, fruits et légumes)

Les pics tarifaires



Répartition des DD appliqués de l'UE par chapitre du Système Harmonisé



Inquiétude pour les filières viandes



Viande porcine : excédents UE (49.500 t), mais avec DD nuls ou faibles (14 \$/t) aux USA et élevés (536 \$/t) voire très élevés (869 \$/t) dans l'UE → Risques de déficits importants, d'autant qu'un contingent de 80.000 t à DD nuls a été accordé au Canada (CETA)

Viande de volailles : embargo depuis 1997 (lavage au chlore). Soit statu quo, soit autorisation dans l'UE, soit application du principe de reconnaissance mutuelle (on autorise les importations mais pas la norme en vigueur aux USA)

Viande bovine : coûts de production inférieurs de 40% aux USA (et de 15% pour la viande sans hormone) ; des droits de douane 5 fois supérieurs en Europe. Contingent de 300.000 t à ouvrir, en plus des 50.000 t de viande sans hormone en provenance du Canada (CETA)

Conséquences pour l'agriculture européenne et les échanges mondiaux

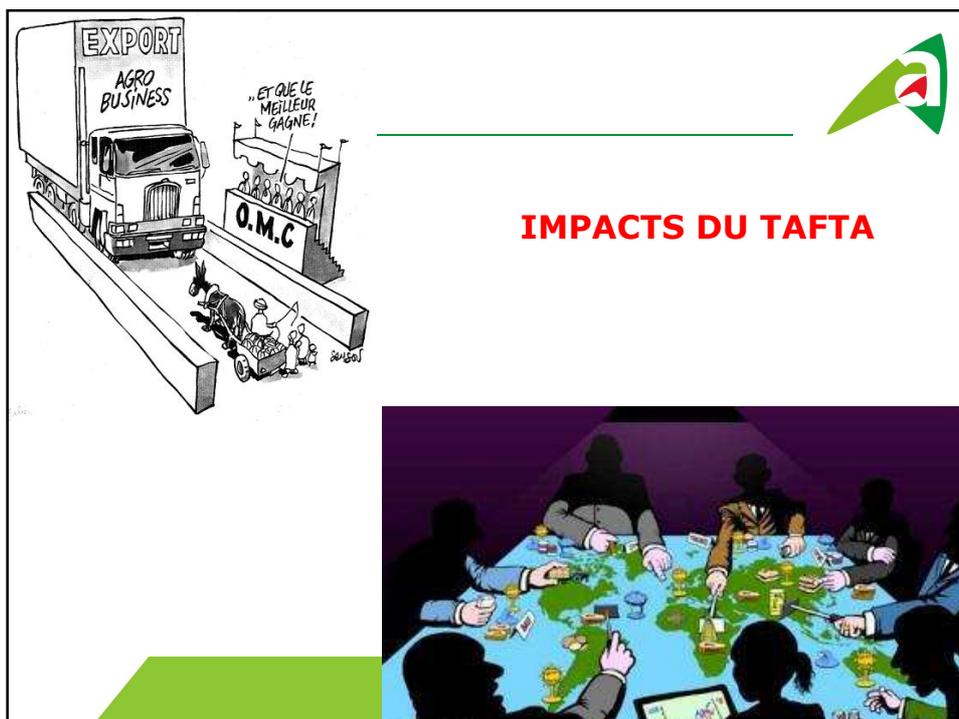


TAFTA favoriserait les modèles agro-exportateurs industrialisés, spécialisés sur les produits non transformés, à faible valeur ajoutée

Plus spécifiquement pour l'élevage bovin : TAFTA renforcerait en Europe un modèle d'alimentation animale maïs-soja, au détriment des prairies et protéines européennes, pourtant promues dans la dernière réforme de la PAC (2014-2020)

La concurrence par les importations pourrait entraîner une pression considérable sur les normes de production européennes, plus élevées qu'aux Etats-Unis ou au Canada (hormones, bien-être animal, OGM...)

Les préférences tarifaires accordées aux PMA s'éroderaient nettement



Des gains économiques négligeables de part et d'autre de l'Atlantique

La Commission s'appuie sur 4 études, toutes basées sur un « modèle d'équilibre général », sensibles aux données et hypothèses utilisées (difficultés de modéliser l'économie réelle, cf. antériorité ALENA)

En voici deux : CEPR (mise en avant par la Commission) et CEPII (focus agriculture) :

CEPR, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, Centre for Economic Policy Research, Londres, 2013

CEPII, Transatlantic Trade, Wither Partnership. Which economic consequences, Paris, 2013

Des gains économiques négligeables de part et d'autre de l'Atlantique

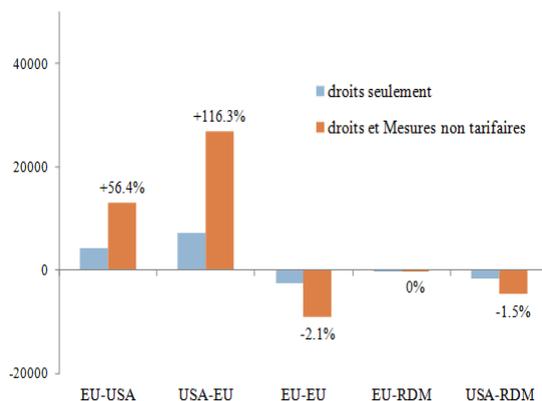


CEPR, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, Centre for Economic Policy Research, Londres, 2013. D'ici 2027 (15 ans), mais sans répartition des revenus entre secteurs ou pays :

* Echanges bilatéraux : de 1% à 8% pour l'UE (0,1% à 0,5% par an) ; de 3% à 10% pour les USA (0,2% à 0,7% par an)

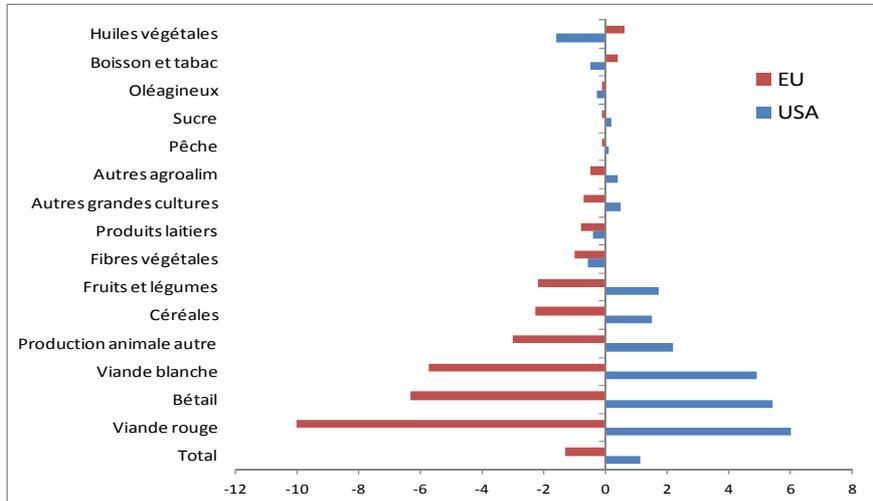
* Croissance du PIB : 0,5% à 1% cumulés sur 15 ans

Impacts sur le commerce agricole (Source : CEPII)



- C'est surtout la réduction des barrières non tarifaires qui a un impact
- L'UE « gagne » moins en volume et en pourcentage
- Diversion du commerce de l'UE : moins de commerce intra-communautaire

Impacts sur la production agricole (Source CEPII : par secteur de production)



Une étude d'impact plus récente... ... et divergente



Capaldo J, Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement : Désintégration Européenne, Chômage et Instabilité, GDEI, WORKING PAPER NO. 14-03, Tufts University, 2014. Basé sur un « global policy model » (ONU), résultats à 10 ans

Tableau 4. Les effets du TTIP sur le long terme

Unités	Exportations nettes % du PIB	Croissance du PIB Diff entre les %	Emploi Unité	Salaires EUR/employé	Impôts Nets % de PIB	Taux de Dépendance Diff entre les %
États-Unis	1,02	0,36	784 000	699	0,00	-0,97
Royaume-Uni	-0,95	-0,07	-3 000	-4 245	-0,39	0,01
Allemagne	-1,14	-0,29	-134 000	-3 402	-0,28	0,75
France	-1,90	-0,48	-130 000	-5 518	-0,64	1,31
Italie	-0,36	-0,03	-3 000	-661	0,00	0,02
Autres Pays d'Europe du Nord	-2,07	-0,50	-223 000	-4 848	-0,34	1,33
Autres Pays d'Europe du Sud	-0,70	-0,21	-90 000	-165	-0,01	0,33
Total UE			-583 000			

Calculs personnels fondés sur le Modèle des politiques mondiales des Nations Unies. Les chiffres reflètent une simulation des bénéfices et pertes en 2025. Les impôts nets sont calculés d'après les impôts indirects moins les subventions. Le taux de dépendance est défini d'après le rapport entre la population totale et la population active.

TRAITÉ TRANSATLANTIQUE ...



ET SI ON DEMANDAIT...
L'AVIS DU PEUPLE EUROPÉEN ?

HA! HA! HA! HA! HA!

**CALENDRIER DES NEGOCIATIONS ET
PROCESSUS DE RATIFICATION**



**Un processus avec de multiples étapes
(cf. CETA – Accord Canada/UE)**



Un comité de juristes doit définir si l'accord, mis en forme légale dans les 24 langues de l'UE) est « mixte » (ou non), cad qui va au-delà du commerce et de l'investissement.

Conseil européen à la majorité qualifiée (sauf pour les clauses qui requièrent l'unanimité), puis ratification par le PE.

Un accord « mixte » doit être ensuite ratifié par les Parlements nationaux

CETA = « cheval de Troie » de l'ISDS : selon Public Citizen, 81% des 51.500 entreprises américaines qui opèrent en Europe ont une filiale au Canada



Calendrier (indicatif)



CETA : pas avant fin 2015, début 2016 au PE (débat ISDS relancé)

TAFTA : A. Merkel et B. Obama viennent de demander une accélération des négociations, mais ajournement au PE et « fast track » non acquis pour Obama

Peu de chance d'aboutir avant fin 2015 : si les négociations se poursuivent en 2016, les élections présidentielles américaines (novembre 2016) vont repousser l'accord à 2017

Puis ratifications par les 28 Parlements nationaux (question en suspend, la Commission travaillant à une partie de TAFTA « non mixte » ?)



Merci de votre attention

(frank.michel@deux-sevres.chambagri.fr)