

Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement ***(Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP)***

1. Quelle est l'origine du Partenariat commercial transatlantique ?

L'idée d'un partenariat commercial entre l'Union européenne et les États-Unis a fait l'objet de discussions au milieu des années 1990. Elle a émergé de nouveau au début des années 2010, dans le contexte de relance mondiale des accords commerciaux bilatéraux. L'Union européenne et les États-Unis se sont alors réorientés vers un projet d'accord transatlantique.

Avant de décider de lancer les négociations, l'Union européenne et les États-Unis ont mis en place, en 2011, un groupe d'experts issus de leurs administrations respectives pour voir quel type d'accord sur le commerce et l'investissement pourrait être privilégié. Ce groupe était présidé par le commissaire européen au commerce, Karel De Gucht, auquel a succédé Cecilia Malmström, et le représentant des États-Unis pour les questions commerciales (*United States Trade Representative* - USTR). Il a entrepris un examen des opportunités et des difficultés potentielles qu'un accord pouvait occasionner. Il est parvenu fin 2012 à la conclusion qu'un accord complet couvrant tous les secteurs serait positif, car il serait de nature à stimuler les échanges, la croissance économique et la création d'emplois des deux côtés de l'Atlantique.

2. Pourquoi l'Union européenne est-elle un partenaire commercial essentiel pour les États-Unis ?

L'Union européenne est la plus grande économie et le plus gros marché du monde. L'Union est le premier importateur mondial de biens manufacturés et de services, elle a le plus important stock d'investissements à l'étranger et capte la part la plus importante des investissements étrangers au niveau mondial.

L'Union est le plus gros investisseur aux États-Unis (en 2013), la deuxième destination la plus importante des exportations américaines de biens (en 2013) et le plus gros marché pour les exportations américaines de services (en 2014).

3. Quelle est l'importance des États-Unis pour l'économie française ?

Le marché américain représente le 1er marché à l'export pour les entreprises françaises hors UE et la 1ère destination pour les investissements français à l'étranger.

Avec près de 59 Md€ de flux commerciaux en 2014, le marché américain représente le 1er marché à l'export pour les entreprises françaises et le 2ème marché à l'importation (hors Union européenne). Le matériel de transport, les biens d'équipement et les produits chimiques, agroalimentaires et pharmaceutiques représentent les trois quarts des exportations françaises vers les États-Unis. Le secteur des matériels de transport et celui des biens d'équipements ainsi que les secteurs agricoles et agroalimentaires ont été les principaux moteurs de la croissance de nos exportations vers les États-Unis en 2014.

Les États-Unis sont également la première destination des IDE (investissements directs étrangers) français à l'étranger, devant la Belgique. Le stock d'IDE français aux États-Unis

s'établit à 189 Md€ fin 2014. On dénombre 3 850 filiales d'entreprises françaises aux Etats-Unis, qui y emploient un peu plus de 570 000 personnes. Le chiffre d'affaires des filiales françaises aux Etats-Unis (225 Md€) représente plus de 8 fois le montant des exportations françaises vers ce pays.

Les Etats-Unis sont, par ailleurs, le premier investisseur étranger en France, avec un stock d'IDE évalué fin 2013 à 106,5 Md€. On dénombre 3 224 entreprises américaines présentes en France, qui y emploient près de 400 000 personnes.

4. Sur quoi l'accord portera-t-il ?

Sur proposition des négociateurs européens et américains, le Président des Etats-Unis et le Conseil des ministres de l'UE, qui a accordé à la Commission un mandat de négociation en juin 2013, ont entériné le choix d'un accord complet, c'est-à-dire portant sur un nombre élevé de sujets d'intérêt pour les deux parties. Ce projet d'accord ne se restreint pas aux seuls droits de douane, en particulier entre deux zones dont les barrières au commerce de nature tarifaire sont déjà faibles (entre 2 et 3% en moyenne). Il traduit à cet égard la nouvelle réalité de la politique commerciale qui confie un rôle croissant à l'abaissement des barrières non-tarifaires à l'échange.

Les négociations sont organisées en trois piliers :

- L'accès au marché regroupe le volet tarifaire (la baisse des droits de douane), l'accès aux marchés publics, la prestation de services ou la liberté et la protection des investissements (partie 1) ;
- La convergence réglementaire comporte une dimension horizontale (le traitement des obstacles techniques au commerce), une dimension sectorielle (des annexes spécifiques à dix secteurs comme l'automobile, la pharmacie, les cosmétiques ou la chimie) et, enfin, une dimension institutionnelle (mise en place de structures destinées à assurer la mise en œuvre de l'accord et à favoriser le dialogue réglementaire et la convergence des normes futures (partie 2) ;
- Les règles, qui concernent les engagements en matière de concurrence, de propriété intellectuelle, d'indications géographiques etc. (partie 3).

En revanche l'accord ne portera ni sur les services audiovisuels (exclus du mandat à la demande de la France), ni sur les marchés publics de défense, ni sur les législations de protection de la santé et du consommateur en matière alimentaire (OGM, viande aux hormones notamment.). Quant aux services publics, conformément à la position qu'elle a toujours défendue, à l'OMC comme dans ses accords bilatéraux, l'Union européenne souhaite préserver sa capacité à créer et à maintenir des services publics au niveau national comme au niveau local. Ainsi l'Union européenne prévoit systématiquement une réserve horizontale qui autorise les parties à conférer des droits exclusifs ou à définir des monopoles publics au niveau national comme au niveau local. Par sa généralité, cette réserve, inscrite dans tous les accords commerciaux de l'UE, permet de maintenir sans aucune ambiguïté des exclusions importantes, à la discrétion de chaque Etat membre.

5. Qu'en retirera la France du point de vue de l'économie et de l'emploi ?

Au niveau microéconomique, de manière concrète, les gains du Partenariat commercial transatlantique peuvent se traduire pour les entreprises par la levée d'un certain nombre de restrictions, une réduction des droits de douane dans les secteurs où ils restent élevés et une plus grande facilité de certaines opérations commerciales (en particulier pour les exportations de textiles, de fruits et légumes, de viande bovine, de matériel de transport, de services d'assurance), susceptibles d'être sources d'économies et de gains de compétitivité pour elles.

Plusieurs études macroéconomiques ont été menées sur la question des effets d'un accord sur la croissance et l'emploi. L'accord ne sera bénéfique pour la France que si les entreprises françaises peuvent bénéficier d'une amélioration de l'accès au marché américain. Il subsiste en effet de nombreuses barrières, notamment en matière de marchés publics, de services (au premier rang desquels les services financiers) ou sur certains biens industriels et agroalimentaires. La levée de ces obstacles permettra de générer, pour la France, des retombées positives en matière de croissance et d'emploi.

6. Qui conduit les négociations et comment les négociateurs rendent-ils compte de leurs travaux ? Les négociations sont-elles transparentes ?

En matière de politique commerciale, la Commission européenne négocie au nom de l'Union et de ses 28 États membres. La Commission négocie avec le Représentant des États-Unis pour le commerce (USTR) qu'elle rencontre à intervalles réguliers, lors de sessions de négociations qui ont lieu alternativement aux États-Unis et en Europe.

Au sein de la Commission, la Direction générale du commerce (DG Trade), placée sous l'autorité de la Commissaire chargée du commerce, Cecilia Malmström, mène les négociations. Cette Direction générale collabore étroitement avec l'ensemble des autres services de la Commission qui participent en tant que de besoin aux négociations.

La Commission négocie sur la base d'un mandat adopté par les États membres à l'unanimité en juin 2013. Elle rend compte à ces derniers de manière détaillée après chaque session de négociation au Comité de politique commerciale à Bruxelles. De même, les positions européennes de négociation sont concertées avec les États membres en amont de chaque session. En d'autres termes, la Commission a la responsabilité finale des positions européennes, qu'elle établit à partir des positions des États membres qui lui fournissent des éléments essentiels pour les structurer et ainsi l'« assister dans sa tâche » comme le stipule l'article 207 du Traité européen.

La Commission rend également compte de l'avancée des négociations au Parlement européen qui a soutenu le lancement des négociations à une très large majorité et peut adopter des résolutions relatives aux négociations.

A l'issue de la négociation, le texte de l'accord devra être soumis aux États membres qui se prononceront à l'unanimité. Selon l'interprétation concordante des États membres, l'accord est de nature mixte et devra donc être ratifié par chacun des États membres. Le Parlement français aura donc à voter sur le TTIP après la fin des négociations.

Pour répondre au besoin d'information et de communication sur les négociations commerciales, la Commission européenne a mis en place les procédures suivantes : la société civile est invitée à participer à des réunions de restitution pour les parties prenantes qui ont lieu à l'issue de chaque session de négociations ; des consultations publiques permettent

également à toute partie intéressée de donner son point de vue à la Commission (la question de l'arbitrage investisseur-Etat fait d'ailleurs l'objet en ce moment d'une telle consultation) ; un comité consultatif rassemblant des représentants des entreprises, syndicats, consommateurs et ONG a été mis en place par le négociateur communautaire ; des documents de position européens ont été mis en ligne. De leur côté, les Etats membres, à des degrés divers, s'efforcent également d'informer le public et les représentations nationales par des consultations en ligne (en France deux consultations ont été organisées en 2013 sur les enjeux économiques et réglementaires du Partenariat transatlantique) et des sessions d'information dédiées. Le Gouvernement français est déterminé à aller plus loin dans l'information du Parlement et de la société civile. Un Comité de suivi stratégique a été mis en place à cet effet, qui réunissait à l'origine des parlementaires et les fédérations professionnelles. Il est présidé par le Secrétaire d'Etat au commerce extérieur, M. Matthias Fekl, qui l'a élargi à la société civile (organisations non gouvernementales et syndicats). Le Secrétaire d'Etat s'est engagé auprès de ce comité à présenter devant le Parlement un rapport sur la politique commerciale. La France continuera de plaider à Bruxelles et auprès de notre partenaire américain pour plus de transparence, notamment dans l'accès aux documents de négociations pour les autorités nationales et dans la publication de documents relatifs au TTIP.

7. Combien de temps dureront les négociations ?

La durée d'une telle négociation n'est pas déterminable à l'avance. L'intention des négociateurs était d'avancer rapidement, afin de profiter de la dynamique politique découlant du lancement des négociations. Toutefois, les avancées ne sont possibles que lorsque les deux parties sont en mesure d'avancer de manière symétrique. A cet égard, 2014 a été une année électorale tant aux Etats-Unis qu'en Europe et l'année 2015 n'a pas permis de progrès significatifs.

8. Faut-il s'inquiéter pour les normes européennes existantes en matière de protection des consommateurs, de l'environnement et de la santé ?

La préservation du niveau de protection de la santé, de l'environnement et des consommateurs fait explicitement partie du mandat de négociation de la Commission, qui a donc le devoir d'écarter toute proposition qui aurait un effet sur ce niveau de protection au détriment des citoyens européens. Les Etats membres, et notamment la France, y veillent particulièrement.

La défense du droit des Etats à réguler est un principe intangible pour le Gouvernement français. Cet attachement à la préservation des capacités d'action publique, notamment en matière de santé publique, d'environnement ou de protection des consommateurs et en matière de protection des données personnelles est particulièrement fort dans les chapitres des négociations relatifs à la convergence réglementaire, au mécanisme des règlement des différends entre investisseurs et Etat (RDIE/ISDS).

9. Les Etats-Unis sont conscients qu'ils ne peuvent pas raisonnablement attendre d'avancée sur des terrains très sensibles où les réglementations sont fondées sur des choix politiques et sur des systèmes de valeurs. L'Union sera-t-elle obligée de changer sa législation sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) ?

Non. Les actes législatifs de base, comme ceux qui concernent les OGM ou ceux qui visent à protéger la vie et la santé humaines, l'environnement ou les intérêts des consommateurs, ne font pas partie des négociations.

Conformément aux règles de l'Union, certains OGM, dont l'utilisation à des fins d'alimentation humaine et animale ou à des fins de culture a été autorisée, peuvent être vendus sur le marché européen. Les demandes d'autorisation sont examinées par l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) qui rend des avis scientifiques sur l'évaluation de la sécurité des organismes génétiquement modifiés (OGM) et leur utilisation comme denrées alimentaires ou aliments pour animaux et/ou pour la culture. Ces demandes d'autorisation sont par la suite soumises pour avis aux États membres. À ce jour, aucune culture n'est autorisée en France, et 67 OGM, dont 2 fleurs coupées sont autorisés à être importés dans l'Union européenne. Les négociations ne modifieront en rien l'évaluation de l'innocuité des OGM réalisée par l'EFSA avant leur mise sur le marché, ni les procédures de gestion des risques.

L'Union et les États-Unis ont déjà échangé des informations sur les politiques, les réglementations et les questions techniques liées aux OGM. Ces échanges d'information visent à encourager la coopération mais n'ont aucune portée normative : chaque partie reste maître de ses législations et réglementations en la matière, qui n'entrent pas dans le cadre de ces négociations.

10. Les normes de l'UE et des États-Unis vont-elles être harmonisées ?

S'agissant de la convergence réglementaire, les négociateurs visent la compatibilité des normes davantage que l'harmonisation. L'Union et les États-Unis possèdent tous deux un grand nombre de normes et de réglementations. Les divergences existant entre celles-ci peuvent imposer des coûts supplémentaires aux fabricants, notamment lorsqu'ils doivent prévoir des chaînes de production distinctes. L'objectif principal des négociateurs du Partenariat transatlantique n'est pas de convaincre l'une ou l'autre partie de changer son propre système, mais de parvenir à une meilleure coordination et à des mesures de coopération permettant une simplification des démarches pour les entreprises voire à des ouvertures de marché, particulièrement attendues par les PME. Les véhicules, les appareils médicaux et les produits pharmaceutiques sont trois domaines dans lesquels une plus grande convergence réglementaire pourrait notamment être envisagée.

A titre d'exemple, les exportateurs français de pommes ou de poires doivent financer, avant d'exporter, des contrôles réalisés par un inspecteur américain. Or nos exportateurs pourraient être dispensés de cette procédure par la reconnaissance d'une équivalence entre les systèmes phytosanitaires américain et communautaire, qui assurent déjà aujourd'hui le même degré de sécurité sanitaire, mais par le biais de normes différentes. Par ailleurs, l'exportation de certains produits laitiers, comme la crème fraîche, vers les États-Unis n'est pas possible en raison de la complexité de la réglementation américaine. La reconnaissance de l'équivalence du système sanitaire européen, qui garantit un degré très élevé de sécurité sanitaire, mais de façon différente par rapport au dispositif américain, permettrait de lever cette barrière au commerce. Il est essentiel de rappeler que la convergence réglementaire se fonde sur le principe du maintien du même degré de sécurité sanitaire.

Des situations analogues peuvent être constatées dans bien d'autres secteurs, comme les normes applicables en matière de textile ou de produits cosmétiques. Il convient de souligner que la convergence réglementaire peut revêtir plusieurs formes : la convergence autour d'une norme internationale de référence, la simplification des procédures d'accès au marché, ou la reconnaissance mutuelle de dispositions d'effet équivalent, qui est la voie privilégiée dans la négociation et qui n'implique pas d'harmonisation.

11. La convergence réglementaire peut-elle se traduire par un nivellement par le bas ?

La France s'opposera à un compromis mettant en jeu la sécurité, la protection des consommateurs ou l'environnement.

L'objectif n'est pas d'aboutir à un nivellement par le bas. Le fait de rendre nos réglementations plus compatibles entre elles n'a pas pour but d'abaisser nos exigences au plus petit dénominateur commun, mais plutôt de repérer les points sur lesquels nous divergeons inutilement si et seulement si les niveaux de protection sont équivalents. Dans ce cas, il est pertinent d'examiner de manière pragmatique s'il est possible de mieux faire les choses et de façon plus coordonnée. Chaque partie conservera le droit de réglementer les questions d'environnement, de sécurité et de santé au niveau qu'elle considère approprié.

Les normes applicables aux produits dans l'Union européenne comme aux Etats-Unis ont en principe un objet commun : protéger le consommateur ou l'environnement. Le niveau des précautions imposées peut varier selon la sensibilité des sociétés à tel ou tel risque, mais les risques identifiés sont généralement identiques et font d'ailleurs souvent l'objet de normes internationales de référence agréées dans des enceintes spécialisées, auxquelles les Etats-Unis ne participent cependant pas toujours.

12. Le Partenariat commercial transatlantique permettra-t-il aux Etats-Unis d'accroître leur influence sur les choix faits dans l'Union en matière réglementaire ?

Il n'est pas question dans les négociations d'une immixtion des Etats-Unis dans le processus décisionnel européen. Une telle intervention, dont les Européens pourraient alors demander la réciprocité aux Etats-Unis, serait d'ailleurs parfaitement inacceptable pour les négociateurs des deux parties.

Seule la possibilité pour les régulateurs des deux parties de se consulter en amont avant de concevoir une nouvelle réglementation, afin d'éviter des conséquences dommageables sur l'autre partenaire, est envisagée. Une telle coopération et ne saurait être que consultative. Toute modification de la législation européenne en vigueur, qu'elle découle du Partenariat commercial transatlantique ou de projets réglementaires européens ultérieurs, devra être ratifiée ou approuvée par les États membres au sein de Conseil et par le Parlement européen, selon les procédures habituelles. Enfin, le projet prévoit la création d'un conseil de coopération réglementaire qui doit être, pour l'avenir, l'enceinte de dialogue des régulateurs de part et d'autre de l'Atlantique. La position de la Commission, soutenue par la France, est que ce conseil ne peut en aucun cas être doté d'un pouvoir de droit dérivé. Les Etats membres devront y participer.

13. Que se passera-t-il pour l'agriculture ?

Les négociations du Partenariat commercial transatlantique porteront également sur l'agriculture. L'ouverture des marchés agricoles doit être un processus à double sens, pour bénéficier aussi bien à l'Union qu'aux États-Unis. Les États-Unis souhaitent exporter une plus grande partie de leurs produits de base agricoles, tels que le blé et le soja. Les exportations de l'Union vers les États-Unis se composent essentiellement de produits alimentaires haut de gamme, comme les spiritueux, les vins, la bière et les aliments transformés (dont les fromages, le jambon et le chocolat).

Toutefois, l'agriculture européenne et française ne produisent pas dans les mêmes conditions que l'agriculture américaine du fait des différences de réglementations (bien-être animal, environnemental par exemple) et des différences de coûts (main d'œuvre, énergie, par exemple). La différence de coût de production de certains produits agricoles dits « sensibles » qui en résulte doit être prise en compte dans les négociations du Partenariat transatlantique, à travers, notamment, un traitement particulier pour ces produits. Ceci signifie qu'ils ne pourront pas faire l'objet d'une libéralisation complète, qui perturberait de manière excessive la production européenne.

L'Europe gagnerait à exporter davantage aux États-Unis les denrées alimentaires de haute qualité qu'elle produit. Actuellement, certains produits alimentaires européens, tels par exemple que les pommes et plusieurs fromages, ne sont pas autorisés sur le marché américain. Ainsi, les réglementations phytosanitaires des États-Unis sont très pénalisantes pour les pommes européennes, et leurs règles coûteuses en termes de normes de fabrication ou de contrôle bloquent dans les faits les exportations de produits laitiers ou de produits à base de viande, en raison de leur caractère dissuasif pour les exportateurs. En matière de sécurité alimentaire, certaines réglementations bloquent l'entrée de certains fromages européens, notamment au lait cru. L'enjeu essentiel pour l'Europe serait dans de nombreux cas d'obtenir la simplification de ces procédures.

Même si les droits de douane appliqués aux produits agricoles européens par les États-Unis sont globalement faibles, certains restent élevés (jusqu'à 112 % pour le lactosérum). La suppression de ces droits et d'autres entraves au commerce contribuerait à accroître le volume des exportations de l'Union européenne vers les États-Unis.

14. Va-t-on remplir les supermarchés européens de viande d'animaux américains nourris aux hormones ?

Non. Les actes législatifs européens de base, comme ceux qui concernent l'interdiction de la viande aux hormones ou plus généralement ceux qui visent à protéger la vie et la santé humaine, l'environnement et les intérêts des consommateurs ne font pas partie des négociations. Comme les négociateurs européens l'expliquent eux-mêmes aux États-Unis, l'objectif du Partenariat n'est pas la réalisation de bénéfices commerciaux au détriment de la santé de nos consommateurs, et leur mandat leur interdit d'abaisser le niveau de protection de la santé pour des objectifs commerciaux.

15. L'industrie cinématographique européenne va-t-elle être mise en danger ?

Non. Dans le mandat, les États membres ont clairement indiqué à la Commission que le secteur audiovisuel devait être exclu des négociations concernant les services et le droit d'établissement.

Aujourd'hui, l'Europe n'est pas fermée aux films américains et n'a d'ailleurs pas de raison de l'être. Nos cinémas et nos chaînes de télévision diffusent déjà un grand nombre de productions américaines.

Toutefois, il faut rappeler que l'Union dispose de règles pour préserver la diversité culturelle de l'Europe, et notamment la richesse que constitue la pluralité linguistique de notre continent. Il existe une législation, à l'échelon de l'UE comme des États membres, qui vise à protéger et à promouvoir la diversité culturelle, par exemple dans le domaine de la production cinématographique et de la programmation télévisuelle – le "secteur audiovisuel". L'Union ne transigera pas sur ce droit et cette capacité à protéger le patrimoine culturel de l'Europe.

16. Le Partenariat commercial transatlantique aura-t-il des conséquences sur les services publics ?

Le Partenariat commercial transatlantique n'aura pas de conséquences sur les services publics européens. A l'OMC comme dans ses accords bilatéraux, l'Union européenne a toujours préservé sa capacité de créer et de maintenir des services publics au niveau national comme au niveau local. L'Union européenne négocie systématiquement une clause qui préserve les services publics, que l'on retrouve dans les accords existants. En pratique, cette clause autorise l'Union à conférer des droits exclusifs ou à définir des monopoles publics sur les services publics. Par son caractère général, cette clause permet de maintenir sans aucune ambiguïté des exclusions importantes, à la discrétion de chaque Etat membre. L'Union européenne n'entend pas revenir sur cette pratique dans le cadre du Partenariat commercial transatlantique.

17. Le Partenariat commercial transatlantique permettra-t-il la reconnaissance des indications géographiques (IG) ?

L'objectif pour la France est qu'un accord entre l'Union européenne et les Etats-Unis permette une reconnaissance pleine et entière des « indications géographiques » (IG) européennes (Appellations d'origine protégées et Indications d'origine protégées) les plus importantes aux Etats-Unis. La protection qui serait alors accordée aux indications géographiques permettrait de mieux lutter contre les cas d'usurpation de noms ou de généricité, et donc d'augmenter le montant des exportations de ces produits. Ainsi, les IG de vins français réputés tels que Champagne ou Chablis seraient entièrement protégées, il ne serait alors plus possible aux vins américains de porter ces appellations. La négociation devra surmonter le fait que les Etats-Unis ne reconnaissent pas ce système, au-delà de ce qu'ils ont consenti dans les accords de l'OMC, et considèrent que la protection accordée par le biais de leur droit des marques (*trademarks*) est suffisante.

18. Quelles avancées le Partenariat commercial transatlantique devrait-il permettre en matière d'énergie ?

L'accord devrait permettre un meilleur accès aux marchés et des approvisionnements dans un cadre juridique plus transparent et non-discriminatoire. Ainsi, l'Europe devrait pouvoir

acheter du gaz américain sans passer par une procédure complexe d'autorisation de ce gaz à l'exportation, comme c'est le cas aujourd'hui. Ceci devrait permettre à terme une diversification accrue des approvisionnements.

Le Partenariat commercial transatlantique ne pourra pas prévoir de remise en cause de l'interdiction de la fracturation hydraulique, consacrée par la loi du 13 juillet 2011 en France. Ce sujet ne fait pas partie des négociations.

19. Le partenariat commercial transatlantique imposera-t-il une forme déguisée d'ACTA ?

Non. L'ACTA (Accord commercial anti-contrefaçon) visait à mettre fin au commerce de contrefaçons. Le vote du Parlement européen – qui s'était prononcé contre cet accord – sera pleinement respecté. Il n'y aura pas de réintroduction de l'ACTA sous une forme déguisée.

L'Union et les États-Unis possèdent tous deux des régimes efficaces de protection de la propriété intellectuelle, malgré des approches parfois divergentes. Il n'est pas question d'harmoniser les législations européenne et américaine en matière de droits de propriété intellectuelle. Les négociations menées dans le cadre du Partenariat transatlantique n'aborderont qu'un nombre restreint de sujets, d'intérêt commun pour l'Union et les États Unis, en conservant l'objectif de n'affaiblir aucun des régimes de protection actuels de part et d'autre de l'Atlantique.

20. Le Partenariat commercial transatlantique va-t-il aboutir à la dérégulation des services financiers ?

Non. L'objectif du Partenariat transatlantique en matière de services financiers est notamment de mettre en place un « cadre commun de coopération prudentielle » afin de se concerter en amont sur les règles encadrant les services financiers et leurs échanges dans un marché mondial intégré, et non de se substituer aux régulateurs et superviseurs dans leur propre domaine de compétence. L'intérêt consisterait en particulier à mettre en place, lorsque les niveaux de réglementation sont équivalents de part et d'autre de l'Atlantique, des procédures de reconnaissance mutuelle.

21. Le Partenariat commercial transatlantique comprendra-t-il un mécanisme d'arbitrage investisseur/État ?

Le mandat confié par les États membres à la Commission européenne prévoit la négociation d'un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États dans le cadre du TTIP. La France a très tôt émis des réserves sur ce chapitre et n'était pas demandeuse de son inclusion. L'inclusion d'un tel mécanisme dépendra, *in fine*, du caractère satisfaisant de la protection du « droit à réguler » des États, de la transparence et de l'équité des procédures et de l'impartialité et l'indépendance des arbitres. Les négociateurs seront amenés à rendre compte du respect de ces exigences au cours des discussions.

Au vu des risques inhérents à l'introduction d'un mécanisme RDIE dans le TTIP, la Commission a lancé une consultation publique en 2014 qui a recueilli 150 000 réponses, un record. Sur la base des préoccupations de la société civile, notamment en matière de préservation du droit à réguler et de transparence, la France a alors initié une démarche d'identification des principes de réformes avec

plusieurs partenaires européens. Une déclaration commune entre la France et l'Allemagne a été publiée le 22 janvier 2015.

Ces travaux ont abouti à la transmission le 2 juin 2015 à la Commission d'une proposition française intitulée « Vers un nouveau moyen de régler les conflits entre Etats et investisseurs ». Cette proposition, qui rappelle que les Etats doivent conserver leur pleine capacité à prendre des décisions souveraines et démocratiquement légitimes, prévoit la création d'un nouveau mécanisme présentant toutes les garanties en matière de droit des Etats à réguler. Plusieurs concepts fondamentaux font ainsi l'objet de clarification, comme les « attentes légitimes des investisseurs » et l'« expropriation indirecte ». Le mécanisme proposé prévoit des règles rigoureuses en matière de transparence, d'éthique et de prévention des conflits d'intérêts, notamment par l'insertion d'une période de quarantaine applicable aux professionnels amenés à connaître des cas d'arbitrage. Les plaintes abusives portées par des investisseurs peuvent également être sanctionnées par des pénalités dissuasives.

L'innovation est également institutionnelle puisqu'une cour permanente applicable à l'ensemble des futurs accords signés par l'Union européenne est proposée. Elle aura la charge de gérer une liste préétablie de professionnels du droit qui auront à connaître des litiges entre Etats et investisseurs et d'assurer le réexamen de l'ensemble des décisions de ceux-ci. La création de cette cour est conçue comme un jalon vers l'installation future d'une cour multilatérale des investissements qui fait défaut aujourd'hui au niveau international, alors même que la mondialisation est marquée par une importante augmentation des flux d'investissements internationaux. La cour permanente européenne proposée devra ainsi constituer l'ossature de cette cour multilatérale.

22. Le Partenariat commercial transatlantique marque-t-il la fin du multilatéralisme et du cycle de Doha ?

Il est vrai que l'enlisement du cycle de Doha a conduit les grands acteurs du commerce international à privilégier des solutions bilatérales pour ouvrir de nouveaux marchés à leurs exportateurs et promouvoir un cadre régulé aux échanges internationaux. La multiplication des accords bilatéraux présente un risque de fragmentation du commerce auquel il faut prendre garde.

Il faut cependant considérer ces accords dans leur complémentarité, le bilatéral prenant le relais du multilatéral en cas de ralentissement, sans empêcher une reprise ambitieuse des négociations multilatérales, ou plurilatérales, lorsque les conditions sont réunies (par exemple, sur les services actuellement). L'accord récent intervenu entre les Etats-Unis et l'Inde constitue un signe encourageant pour la reprise de négociations multilatérales. Les progrès internes dans les négociations des accords APE et ATI sont autant de signes encourageants supplémentaires.

23. Avec le Partenariat commercial transatlantique, les règles américaines en matière de protection des données vont-elles supplanter ou affaiblir celles de l'UE dans le même domaine ?

Non. L'Union européenne et les Etats-Unis sont conscients qu'ils ne réglementent pas la protection des données de la même façon. Cependant, les négociations relatives au Partenariat transatlantique ne constituent pas la bonne plateforme pour traiter ces différences. Le niveau de protection des données personnelles n'entre pas dans les sujets de négociation.

Nous avons déjà établi des méthodes appropriées en vue de gérer les flux de données transatlantiques – par exemple, l'accord sur la sphère de sécurité (*Safe Harbour Agreement*). En outre, L'union est actuellement en pourparlers avec les États-Unis en ce qui concerne l'accès des autorités compétentes aux données. Le but est d'arriver à un accord-cadre sur la protection des données qui renforce nos efforts communs dans la lutte contre le terrorisme et la grande criminalité, tout en protégeant de manière efficace et crédible la vie privée et les données personnelles. Ces négociations seront menées dans un autre cadre.

24. Quel sera l'impact du Partenariat commercial transatlantique dans le secteur numérique ?

Les enjeux numériques ont jusqu'à présent été peu abordés dans les négociations commerciales internationales. Le Partenariat commercial transatlantique offrirait l'occasion de commencer à définir des règles commerciales internationales adaptées à ce secteur et à ses nouveaux enjeux. Comme le Conseil National du Numérique l'a indiqué dans son avis rendu en avril 2014, l'Union européenne doit s'appuyer sur ses valeurs (protection de la vie privée des citoyens, respect de la diversité culturelle, concurrence régulée dans le secteur numérique) pour définir de telles règles. Dans le même temps, le Partenariat commercial transatlantique devra préserver la capacité des deux partenaires à régler et structurer le marché numérique dans le futur.

25. Le Parlement français aura-t-il son mot à dire ?

Selon l'interprétation convergente des Etats membres de l'UE, le Partenariat commercial transatlantique sera un accord dit « mixte », c'est-à-dire qu'il comportera des parties relevant de la compétence de l'Union et d'autres relevant de la compétence nationale des Etats membres. Le mandat de négociation européen de juin 2013 est organisé ainsi.

A l'issue de la négociation, le résultat de cette dernière sera donc soumis aux Etats membres réunis au sein du Conseil de l'UE, qui devront se prononcer à l'unanimité, puis au Parlement européen, qui devra se prononcer également sur ce texte mais à la majorité simple. Enfin, s'agissant d'un accord mixte, les Parlements nationaux devront également se prononcer sur cet accord, chacun selon ses procédures nationales. Le Parlement français aura donc le dernier mot car la ratification des accords commerciaux dans notre pays relève de la loi, aux termes de l'article 53 de la Constitution.