

ACTU

Ouvrir grand les portes du commerce, oui, mais en aidant les PME!



Un Partenariat transatlantique éliminerait, sauf exception, les barrières tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (réglementations techniques) qui réduisent les échanges entre les deux plus grandes économies du monde. ©Bloomberg

MICHEL DE WOLF, DOYEN DE LA LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT
, PRÉSIDENT HONORAIRE DE L'INSTITUT DES |

24 octobre 2015 00:00

Depuis 2006, et malgré les pétitions et manifestations diverses, plusieurs autorités, y compris les plus grands partis européens (à droite, au centre mais aussi à gauche), appellent à la conclusion d'un Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI - TTIP en anglais). Et, depuis 2013, des négociations sont effectivement en cours dans ce but entre l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique.

Concrètement, il s'agit d'éliminer, sauf exception, les barrières tarifaires (droits de douane) et non tarifaires (réglementations techniques) qui réduisent les échanges entre les deux plus grandes économies du monde (lesquelles représentent ensemble près de la moitié du produit mondial annuel). Le Partenariat mettrait également en place des mécanismes visant sa propre opérationnalisation, dont une procédure d'arbitrage permettant à l'investisseur privé discriminé de contester les actes de l'autorité qui lui seraient défavorables.

Le succès du projet est loin d'être garanti, notamment parce que son contenu postulera une ratification par tous les États membres de l'Union européenne (même ceux en phase de repli nationaliste), et qu'aux États-Unis le propre parti (démocrate) du président n'est guère enthousiaste.

Quels avantages?

Le Partenariat est, de l'avis majoritaire des économistes, de nature à favoriser la croissance des deux économies. Il fournirait en effet aux entreprises américaines et européennes une base plus large pour la "libre" commercialisation de leurs produits et services, augmentant dès lors leur compétitivité notamment vis-à-vis des entreprises des pays émergents.

Des personnalités comme l'ancien commissaire européen et ancien Premier ministre italien Mario Monti y voient aussi une opportunité de concéder au gouvernement Cameron le type d'avancée qui lui plairait... sans nuire à la construction européenne. D'autres y décèlent une méthode de convaincre les États-Unis de regarder davantage à l'Est qu'au-delà du Pacifique, au moment même où un Partenariat transpacifique (aux ambitions plus modestes toutefois que le projet transatlantique) vient d'être conclu entre Washington et onze autres capitales (dont l'Australie, le Japon, le Vietnam, mais pas la Chine).

Des risques à maîtriser

Les contestations du Partenariat transatlantique sont nombreuses - on l'a dit. Certaines sont le reflet de la division idéologique de nos sociétés.

Il est indéniable que le Partenariat postule une bonne dose de dérégulation, et que le risque d'une normalisation à la baisse existe. La question est cependant alors de savoir si la dérégulation est compensée par davantage de prospérité, suffisamment partagée. Par ailleurs, rien n'empêche d'inclure dans le traité des clauses garantissant certains minima sociaux et environnementaux - même si, semble-t-il, ce n'est pas la voie dans laquelle les négociations s'orientent, nonobstant les desiderata exprimés par le Parlement européen.

Sur le terrain des principes, David Ricardo indiquait déjà que le commerce international permettait aux acteurs économiques issus de deux pays de tirer bénéfice sur une plus grande échelle de leurs avantages comparatifs. Que la Belgique et la Californie échangent l'une de la bière trappiste et l'autre du vin est certainement source de gains pour l'une et l'autre!

Quid des petites et moyennes entreprises?

On entend souvent que les petites et moyennes entreprises (PME) ne tireront pas profit du Partenariat, mais seront au contraire confrontées sur leurs marchés domestiques à des géants encore plus puissants.

Ce risque existe. Selon nous, les PME peuvent cependant aussi bénéficier d'un grand marché transatlantique, pourvu que leurs intérêts soient pris au sérieux par les négociateurs du Partenariat. Prenons, à ce propos, la Commission européenne au mot - elle qui entend plus que jamais placer les PME au centre de ses politiques (le cas échéant en vue d'éviter que, dans plusieurs États membres, elles n'alimentent le terreau du protectionnisme, voire de l'euroscepticisme). À cet égard, on peut songer à deux mesures très simples.

D'une part, les PME (au sens européen du terme: moins de 250 travailleurs) devraient réclamer que le Partenariat inclue une clause de juridiction et de droit applicable qui leur soit favorable. Chaque fois qu'une PME, belge par exemple, se trouve en relation d'affaires avec une grande entreprise américaine, le droit applicable et le juge compétent devraient être belges (sous réserve de compatibilité bien sûr du contenu du droit belge avec le PTCI). Ceci constituerait une "discrimination positive" de la PME, de nature à lui permettre de profiter dans des conditions raisonnables du grand marché transatlantique.

D'autre part, la Commission européenne devrait aussi, selon nous, négocier que le futur traité autorise, voire l'autorise à financer elle-même, des mécanismes permanents d'aide aux PME européennes qui souhaitent faire des affaires aux Etats-Unis d'Amérique. Faciliter les initiatives de ces entreprises entre bien, répétons-le, dans la stratégie de M. Juncker et de son équipe. La Commission ne peut donc pas hésiter à aider les PME à trouver les moyens financiers leur permettant de mieux prospecter le marché américain.

L'histoire certes bégaie, mais sa tendance fondamentale est claire: depuis les Phéniciens au moins, le commerce international est source de progrès, économique et non économique, pour tous ceux qui, même petits, en font le pari. N'est-ce pas, Christophe Colomb?



LIRE EGALEMENT

EPARGNER MON ARGENT

L'épargnant sera-t-il dupé par les banques?

Pour combler le déficit budgétaire, les banques devront fournir une contribution plus importante à l'Etat au cours des prochaines années. Quelle est la probabilité que cette taxe plus élevée soit finalement ...

CASPER MON ARGENT