

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement : impact sur les liens économiques entre France et Etats-Unis

Hugo Hanne (1992)¹

Les relations économiques entre la France et les Etats-Unis sont anciennes et privilégiées, les deux pays étant parmi les créateurs et les principales économies industrialisées membres de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), créée à Paris en décembre 1960, à la suite de l'OECE (Organisation Européenne de Coopération Economique) et du Plan Marshall de reconstruction de l'Europe occidentale. Ces liens déjà importants seront démultipliés par le futur accord commercial entre l'Union européenne et les Etats-Unis, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP).

La France est le troisième partenaire commercial européen des Etats-Unis mais sa part de marché demeure faible dans l'économie américaine (2 % des exportations étrangères)

Les Etats-Unis sont le premier partenaire commercial de la France hors de l'Union européenne : premier client et premier fournisseur après la Chine. Depuis 2010, nos exportations vers les Etats-Unis n'ont cessé de progresser (+12 % de 2010 à 2012). Déficitaire de 5,8 milliards d'euros en 2011, selon les statistiques des douanes, la balance commerciale s'était légèrement dégradée en 2012 à 6,3 milliards d'euros mais s'est au contraire améliorée en 2013 avec un déficit réduit à 5,6 milliards d'euros.

En 2013, la France se maintient comme troisième partenaire commercial européen des Etats-Unis derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. La part de marché de la France (onzième client et neuvième fournisseur des Etats-Unis) demeure proche de 2 %. En comparaison, la même année, l'Allemagne est le cinquième fournisseur des Etats-Unis et le Royaume-Uni le septième fournisseur.

En 2012, les exportations françaises vers les Etats-Unis représentaient environ 26,5 milliards

d'euros mais nos importations des Etats-Unis atteignaient 32,8 milliards d'euros. Le déficit était expliqué pour moitié par les importations de produits pétroliers tandis que le secteur agroalimentaire constituait notre principal poste excédentaire.

Les matériels de transport, les équipements mécaniques, le matériel électrique, l'électronique, l'informatique et les produits chimiques et pharmaceutiques composent 65 % des exportations françaises vers les Etats-Unis en 2012 selon le service économique de l'Ambassade de France aux Etats-Unis.

Nous importons des Etats-Unis des produits assez semblables à ceux que nous exportons vers ce pays : de manière décroissante, matériels de transport, équipements mécaniques, matériels électriques, électronique et informatique, produits pharmaceutiques, produits pétroliers raffinés et coke constituent 72 % des importations françaises des Etats-Unis en 2012.

Les handicaps de la France pour accroître ses exportations sur le marché américain

Comme pour de nombreux pays où nous exportons, ce sont principalement les grandes entreprises qui exportent vers les Etats-Unis : les exportations de 902 grandes entreprises françaises

¹ - Chef du bureau de la veille économique et des prix à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, précédemment Chef du bureau des Amériques à la Direction générale du Trésor. L'auteur de cet article ne s'exprime pas dans le cadre de ses fonctions actuelles à la DGCCRF ni de ses fonctions passées au Ministère de l'Economie et des Finances et au Ministère des Affaires étrangères

représentent 14,5 milliards d'euros en 2012 sur un total de 26,5 milliards d'euros, alors que 11 500 très petites entreprises (TPE) exportent seulement 0,9 milliard d'euros, 6000 PME 4,4 milliards d'euros et 2800 entreprises de taille intermédiaire (ETI) 7,2 milliards d'euros. Selon de nombreux économistes, notre retard par rapport à l'Allemagne s'explique par un nombre insuffisant d'ETI françaises, ce qui serait un facteur de l'avantage comparatif de nos voisins d'Outre-rhin sur les marchés internationaux.

Nos grandes entreprises se concentrent sur des grands projets d'infrastructures de transports comme industriels et énergétiques aux Etats-Unis : TGV californien, floridien ou sur la Côte Est, tunnels, métros, centrales électriques, plateformes pétrolières ou gazières, etc. Toutefois ce n'est pas forcément le positionnement le plus prometteur à court terme : en effet, la réalisation de certains de ces projets souffre des changements politiques tant au niveau fédéral (Président, Chambres) que des Etats (gouverneurs, Sénats), d'une forte concurrence industrielle asiatique (Japon, Corée voire Chine) et européenne (Allemagne, Espagne) voire nord-américaine (Canada et Mexique), des difficultés de financer ces projets colossaux ainsi que du mode de vie américain, « *l'American Way of Life* ».

C'est pourquoi malgré la qualité des offres de nos entreprises et les efforts de notre diplomatie économique, les projets de train à grande vitesse se sont souvent heurtés à la concurrence de la voiture et de l'avion, ceux des centrales nucléaires à la prééminence des sources fossiles renforcée depuis 1979 par un sentiment écologique après l'accident de Three Miles Island et depuis les années 2000 au « *dash for gas* » avec les découvertes et l'exploitation massive du gaz de schiste ou roche (« *shale gas* »²). Les plans de relance du gouvernement américain après la crise des *subprimes* en 2007 pourraient cependant être source de nouvelles opportunités pour nos industries des secteurs du transport, de l'énergie et de l'environnement, avec le développement des technologies propres (« *green techs* »).

Toutefois les Etats-Unis demeurent très protectionnistes. Depuis 1933, les marchés publics de l'Etat fédéral mais également des Etats, voire des grandes métropoles, sont soumis au « *Buy American Act* » (loi « Achetez Américain » signée le dernier jour de son mandat par le Président des Etats-Unis Herbert Hoover), qui impose le recours à des biens produits sur le territoire américain pour les achats directs effec-

tués par le gouvernement américain et les tiers qui bénéficient de fonds fédéraux pour ceux-ci (autoroutes, transports ferroviaires, centrales électriques, etc.). En 2009, le Président Barack Obama a promulgué le « *Buy American Provision* » qui limite les financements accordés dans le cadre du plan de relance de 2009 aux projets d'infrastructures utilisant uniquement du fer, de l'acier et des biens manufacturés aux Etats-Unis, étendant ainsi encore les lois « *Buy American Act* » de 1933 et « *Buy America Act* » de 1983.

Les investissements directs, moteur de développement des relations économiques

Selon l'INSEE et la Direction générale du Trésor (dont les Services économiques à l'étranger contribuent activement aux relations bilatérales économiques), la France est présente aux Etats-Unis à travers environ 3 600 filiales d'entreprises françaises qui emploient plus de 560 000 salariés sur le sol américain. La France est ainsi le troisième plus gros employeur européen aux Etats-Unis après le Royaume-Uni et l'Allemagne.

Symétriquement environ 2 700 groupes américains sont présents en France et leurs filiales emploient près de 500 000 salariés, faisant des Etats-Unis le premier employeur étranger en France devant l'Allemagne. C'est dans l'industrie que les groupes américains ont principalement investi, pour la moitié du stock d'investissements directs américains à la fin 2012.

Les Etats-Unis ont à cette date constitué en France un stock d'IDE (investissements directs étrangers) de 95 milliards d'euros, tandis que le stock d'IDE français dans ce pays atteint 162 milliards d'euros : c'est la première destination des investissements de nos entreprises à l'étranger devant la Belgique, et nous sommes les cinquièmes investisseurs étrangers aux Etats-Unis devant l'Allemagne.

Aux Etats-Unis, Sodexo est une des principales entreprises dans le secteur de la restauration collective et emploie 132 600 salariés environ fin 2012, tandis que des groupes aussi importants que Michelin et Saint-Gobain emploient plus d'une dizaine de milliers de salariés. La place acquise par les grands groupes comme Veolia (un des principaux opérateurs de transports collectifs aux Etats-Unis) ou son concurrent Keolis (filiale de la SNCF), Safran, Airbus, Alstom ou Suez Environnement est souvent pré-

2 - NDLR : Voir à ce sujet l'article suivant de ce dossier

pondérante et constitue la marque de grandes réussites industrielles françaises aux Etats-Unis. Ces dernières années, les entreprises françaises ont accru leurs investissements dans l'industrie chimique et pharmaceutique, mais la crise explique le reflux des investissements dans le secteur bancaire et financier américain de la part des banques françaises.

En France, des groupes comme IBM ou Xerox sont également de gros employeurs et ont des projets de création ou d'extension de centres de services (700 emplois à Lille pour IBM, 300 emplois en Ardèche pour Xerox). Selon l'AFII, bien que le stock d'IDE américain en France soit trois fois moindre que le stock français aux Etats-Unis, 156 décisions nouvelles d'investissements américains ont été annoncées en 2012, ce qui a permis la création ou le maintien de 5500 emplois sur le sol national.

Le potentiel de la France comme des Etats-Unis en innovation et recherche et développement est un attracteur important d'investissements. La qualité et la modernité des infrastructures françaises (transports, électricité, télécommunications et internet, urbanisme) sont aussi un avantage comparatif pour attirer des entreprises américaines. Lors de son récent déplacement aux Etats-Unis, le Président de la République François Hollande a inauguré le 12 février 2014 le centre de développement et de promotion des entreprises technologiques et innovantes françaises de San Francisco, le « *US French Tech Hub* », qui constitue une vitrine

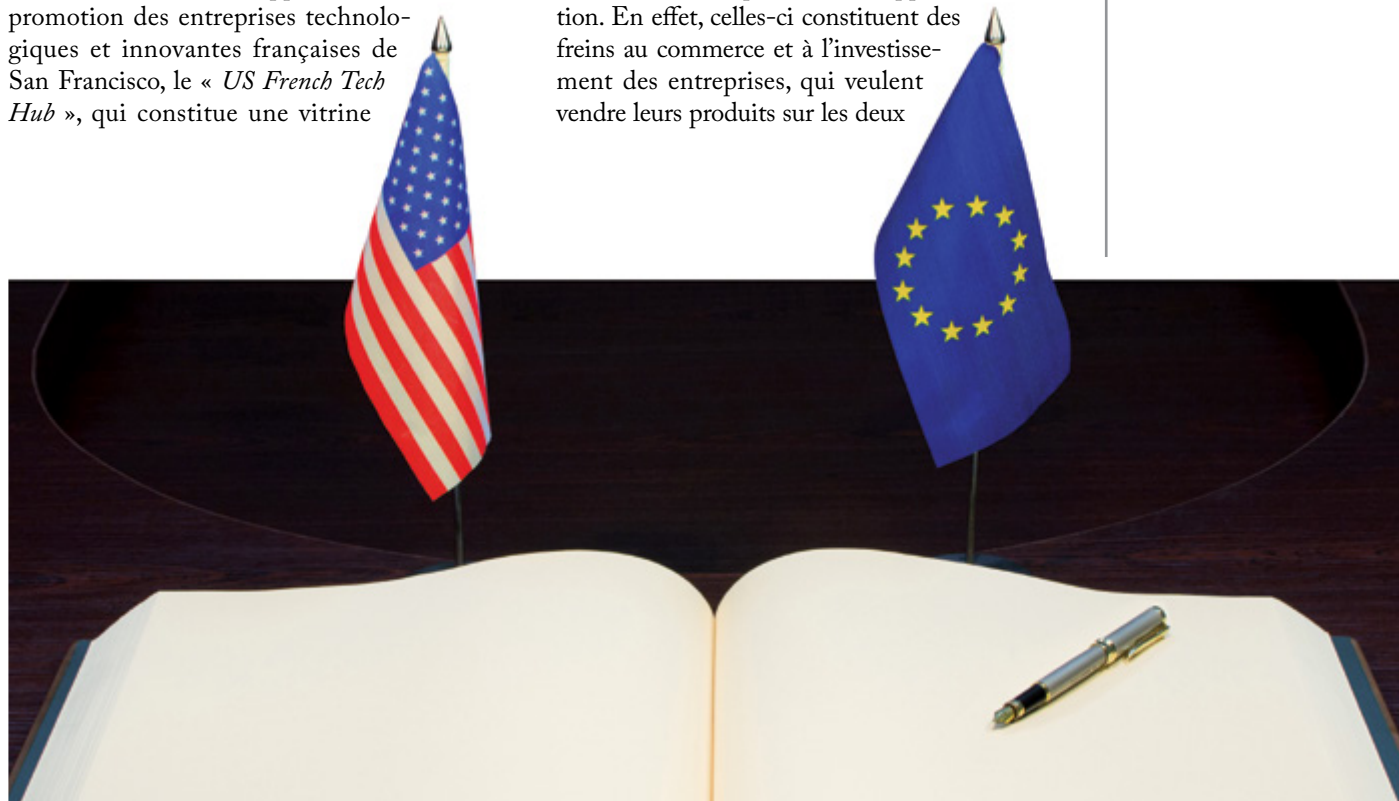
pour l'innovation française aux Etats-Unis tout en favorisant nos exportations et investissements dans ce pays.

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP)

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), accord commercial entre l'Union européenne et les Etats-Unis, pourrait accroître la croissance européenne de 0,5 % du PIB, soit 120 milliards d'euros, et le revenu d'un ménage européen moyen de 545 euros par an.

Les négociations pour un accord commercial entre l'Union européenne et les Etats-Unis (appelé TTIP), qui sont en cours, visent à éliminer les barrières commerciales dans de nombreux secteurs économiques afin de faciliter l'achat et la vente de biens et de services entre l'Union européenne et les Etats-Unis. Cet accord est donc susceptible d'avoir des retombées positives sur l'économie de pays membres de l'Union européenne comme la France.

En plus de réduire les barrières tarifaires comme les droits de douane, les deux zones économiques veulent discuter des barrières non tarifaires comme les différences de règlements techniques, les normes et les procédures d'approbation. En effet, celles-ci constituent des freins au commerce et à l'investissement des entreprises, qui veulent vendre leurs produits sur les deux





marchés. Par exemple, selon la Direction générale Commerce (DG Trade) de la Commission européenne, une voiture déclarée sûre en Europe doit actuellement se soumettre à une nouvelle procédure d'homologation aux Etats-Unis, même si les normes de sécurité sont similaires. Ces négociations visent également à ouvrir les marchés européen et américain pour les services, les investissements et les marchés publics. Plus largement, elles pourraient également conduire à l'établissement de règles mondiales sur le commerce.

Des experts du centre d'études économiques britannique CEPR (*Centre for Economic Policy Research*) ont évalué les gains attendus par la réduction des barrières au commerce et à l'investissement transatlantique³. En termes de revenus, ils seraient de 545 euros par an pour un ménage européen moyen (famille de quatre personnes) et de 655 euros par an pour le même type de ménage aux Etats-Unis.

Les gains pour les économies européennes et américaines pourraient être significatifs, jusqu'à respectivement 120 milliards d'euros par an (soit un demi-point de PIB) et 95 milliards d'euros par an. L'accroissement du commerce entre les deux zones ferait grimper les exportations européennes vers les Etats-Unis de 28 %, l'équivalent

de 187 milliards d'euros de biens et services, et celles des Etats-Unis vers l'Union européenne de 160 milliards d'euros dans le meilleur des cas de l'accord. Les exportations totales de l'Union européenne croîtraient ainsi de 6 % et celles des Etats-Unis de 8 %.

La majorité des gains proviendrait d'après ces experts de la réduction des barrières non tarifaires, en réduisant les coûts générés par la bureaucratie et les réglementations et en ouvrant le commerce dans les services et les marchés publics (25 % de ces barrières dans le scénario le plus favorable d'accord). Ainsi un accord limité aux tarifs douaniers ne créerait respectivement pour les deux zones (Union européenne et Etats-Unis) que 24 milliards d'euros et 10 milliards d'euros par an de PIB supplémentaire et 44 milliards d'euros et 54 milliards d'euros par an d'exportations bilatérales supplémentaires. Un accord limité à l'ouverture du commerce des services ne produirait respectivement que 5 et 7 milliards d'euros par an de PIB supplémentaire et 5 et 3 milliards d'euros par an d'exportations bilatérales supplémentaires, tandis qu'une ouverture limitée aux marchés publics ajouterait respectivement 6 et 2 milliards d'euros par an de PIB supplémentaire et 7 et 4 milliards d'euros par an d'exportations bilatérales supplémentaires.

3 - « Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment », Joseph François, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, Patrick Tomberger, mars 2013

Les marchés du travail des deux zones bénéficieraient aussi de l'accord en termes d'activité et de productivité et le TTIP entraînerait donc une hausse des salaires et des emplois pour les salariés les plus qualifiés comme les moins qualifiés. Peu de travailleurs auraient à changer d'emploi et à passer d'un secteur à l'autre (entre 0,2 et 0,5 % des employés de l'Union européenne) du fait de l'ouverture des marchés selon les mêmes experts.

Globalement le TTIP aurait également des externalités positives : le commerce mondial augmenterait et le revenu mondial également (de près de 100 milliards d'euros). Par ailleurs, les externalités négatives, en dehors de celles sur la mobilité des salariés du fait de l'adaptation du marché du travail (faibles selon l'estimation ci-dessus), seraient quasi-inexistantes en termes d'émissions de dioxyde de carbone et de gestion durable des ressources naturelles.

Selon ce rapport présenté sur le site de la Commission européenne, le TTIP serait donc un accord gagnant-gagnant pour l'Union européenne et les Etats-Unis, et donc la France en tant qu'une des principales économies exportatrices et investisseuses de l'Union.

Le TTIP, où en est-on à la mi-2014 ?

Selon le rapport intermédiaire de la Commission européenne du 29 juillet 2014 (« état des négociations après le sixième *round* »), en termes d'accès au marché, les parties (Union européenne et Etats-Unis) discutent déjà sur un texte d'accord consolidé en ce qui concerne les biens. Plus précisément pour l'agriculture, elles se proposent d'étudier des dispositions spécifiques et protectrices pour les échanges agricoles et le vin, et les aspects non tarifaires.

Les deux groupes de représentants ont par ailleurs commencé à discuter des tarifs douaniers et échanger des données statistiques sur le commerce bilatéral.

Concernant les services, les discussions à partir de textes portent sur les services financiers, les services de télécommunications (les échanges sur un texte consolidé ont démarré pour ce secteur) et le e-commerce.

Enfin les deux groupes de représentants ont commencé à négocier sur les barrières techniques (normes, réglementations techniques) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS).

Les secteurs qui sont l'objet de discussions des deux parties, sont respectivement :

- les textiles (sécurité du consommateur et standards),
- les produits chimiques (classification et labellisation),
- les produits pharmaceutiques (échanges sur les systèmes respectifs afin d'accroître les connaissances de chaque partie sur ces systèmes, pratiques de fabrication industrielle, génériques bio-similaires, réflexions sur les inspections d'usines de production),
- les produits cosmétiques (réglementations relatives aux ingrédients, colorants, protections des labellisations, règles d'expérimentations et de tests sur les animaux),
- les appareils médicaux (identification, règles d'autorisation et vérifications),
- les automobiles (réglementations, harmonisation des réglementations techniques, de la recherche, etc.),
- les TIC (e-santé, cryptage, e-accessibilité, lutte contre le piratage et labellisation),
- l'ingénierie (machines industrielles et électriques)
- les pesticides (champs possibles de coopérations).

Sont également discutées les questions de la réglementation relatives à l'énergie et aux matières premières (incluant la gestion des risques et la sécurité), au marché du travail et à la législation environnementale, aux règles d'origine (identification des différences dans chaque système et des moyens de réduire l'écart entre chaque système), aux droits de propriété et indications géographiques et aux règles de règlements des différends.

Le TTIP apparaît dans ces conditions comme un accord ambitieux, tous les Etats membres de l'Union européenne pouvant espérer en profiter pour accroître leurs relations commerciales avec les Etats-Unis. La France devrait être bien placée dans ce nouvel espace économique et commercial transatlantique, l'enjeu de la négociation est donc un espoir de nouvel essor pour nos exportations et nos investissements aux Etats-Unis au bénéfice de la croissance économique et de l'emploi en France. ■