

## Questions fréquentes sur le projet d'accord transatlantique

FAQ mise en ligne par la Commission Européenne sur le projet d'accord transatlantique.  
Texte téléchargé début octobre 2013 par le Comité Pauvreté et Politique :  
[http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_fr.htm)

- [Qu'est-ce que le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement?](#) (1)
- [Qui a eu l'idée de ce partenariat transatlantique?](#) (2)
- [Pourquoi devrions-nous lancer maintenant des négociations en vue d'un accord Europe - États-Unis sur le commerce et l'investissement?](#) (2)
- [Qu'en retirera l'Union européenne?](#) (2)
- [Pourquoi l'Union européenne est-elle un partenaire commercial essentiel pour les États-Unis?](#) (4)
- [Qui conduira les négociations?](#) (5)
- [Comment les négociateurs rendront-ils compte?](#) (5)
- [Combien de temps dureront les négociations?](#) (5)
- [Qui va bénéficier du partenariat transatlantique?](#) (5)
- [Quand commencera-t-on à voir les avantages du partenariat transatlantique?](#) (6)
- [En quoi le partenariat transatlantique changera-t-il nos vies?](#) (6)
- [Faut-il s'inquiéter pour les normes européennes existantes en matière de protection des consommateurs, de l'environnement et de la santé?](#) (7)
- [Que se passera-t-il pour l'agriculture?](#) (7)
- [L'Union sera-t-elle obligée de changer sa législation sur les organismes génétiquement modifiés \(OGM\)?](#) (8)
- [Va-t-on remplir les supermarchés européens de viande d'animaux américains nourris aux hormones?](#) (8)
- [L'industrie cinématographique européenne va-t-elle être noyée sous une marée de films américains?](#) (8)
- [Le partenariat transatlantique primera-t-il automatiquement sur la législation de l'Union?](#) (9)
- [Quelles seront les retombées du partenariat transatlantique pour le reste du monde?](#) (9)
- [Le partenariat transatlantique imposera-t-il une forme déguisée d'ACTA?](#) (9)
- [Pourquoi l'Union a-t-elle inclus le règlement des différends entre investisseurs et États dans le partenariat transatlantique?](#) (10)
- [Le partenariat transatlantique marque-t-il la fin du multilatéralisme et du cycle de Doha?](#) (11)
- [Les négociations seront-elles secrètes?](#) (11)
- [Qu'en est-il des effets sur l'environnement?](#) (11)

## **Qu'est-ce que le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement?**

Le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement est le nom donné à un accord commercial qui va être négocié entre l'Union européenne et les États-Unis. Les négociations ont pour objet d'éliminer les obstacles au commerce (tarifs douaniers, réglementations superflues, restrictions aux investissements, etc.) dans un large éventail de secteurs économiques, de manière à faciliter l'achat et la vente de biens et services entre l'UE et les États-Unis. L'Union et les États-Unis souhaitent également que leurs entreprises respectives puissent plus facilement investir dans l'autre économie.

- [Top of list](#)

## **Qui a eu l'idée de ce partenariat transatlantique?**

L'idée d'un partenariat commercial entre l'Union européenne et les États-Unis ne date pas d'hier. En fait, cela fait longtemps que les administrations, les entreprises et les milieux universitaires en discutent. Ces dernières années, l'Union européenne et les États-Unis ont commencé à sentir que l'idée était mûre.

Avant de décider de lancer les négociations, en 2011, l'Union européenne et les États-Unis ont mis en place un groupe d'experts de leurs administrations pour voir quel accord sur le commerce et l'investissement pourrait être élaboré entre les deux puissances économiques. Le groupe était présidé par le commissaire européen au commerce et le représentant des États-Unis pour les questions commerciales. Le [groupe à haut niveau sur l'emploi et la croissance](#), ainsi qu'il a été appelé, a entrepris un examen approfondi des opportunités et des difficultés potentielles qu'un accord pouvait générer. Il est parvenu à la conclusion qu'un accord complet couvrant tous les secteurs serait largement positif, en ouvrant les échanges et en donnant ainsi un coup de pouce bienvenu à la croissance économique et à la création d'emplois des deux côtés de l'Atlantique. Il a donc recommandé le lancement de négociations.

- [Top of list](#)

## **Pourquoi devrions-nous lancer maintenant des négociations en vue d'un accord Europe - États-Unis sur le commerce et l'investissement?**

La décision d'entamer les négociations est due en grande partie à la persistance de la crise économique et au blocage des négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce - le programme de Doha pour le développement. En outre, la réforme de la Politique agricole commune de l'UE et les prix élevés des produits de base ont eu pour effet que les deux parties sont maintenant prêtes à parler de l'agriculture et à négocier l'ouverture de leurs marchés.

Un accord sur le commerce et l'investissement entre les deux plus grandes économies au monde offre la possibilité de dynamiser la croissance et l'emploi des deux côtés de l'Atlantique.

- [Top of list](#)

## **Qu'en retirera l'Union européenne?**

Comme toujours, avant de décider de négocier un accord commercial, l'UE a effectué une analyse d'incidence sur les effets potentiels de l'accord envisagé. Cette analyse a porté non seulement sur les incidences économiques potentielles mais aussi sur les incidences sociales et environnementales possibles. Elle a permis d'évaluer les effets qu'entraîneraient différents degrés de libéralisation des échanges entre l'UE et les États-Unis. Le bilan pour l'UE était positif dans tous les cas de figure, mais il est apparu clairement que plus la libéralisation serait importante, plus le résultat global serait positif.

L'analyse d'incidence de la Commission s'est basée notamment sur une étude indépendante commandée par l'UE au CEPR, un centre d'études sur la politique économique basé à Londres. L'étude, intitulée «Reducing barriers to Transatlantic Trade» (réduire les obstacles au commerce transatlantique) décrit les effets économiques d'un accord transatlantique sur le commerce et l'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis.

Elle suggère que l'économie de l'Union pourrait en retirer un bénéfice de 119 milliards d'euros par an – l'équivalent d'un bonus de 545 euros en moyenne par ménage de l'Union. Selon l'étude, l'économie américaine pourrait en retirer un gain de 95 milliards d'euros supplémentaires par an, soit 655 euros par famille américaine. Ces avantages coûteraient très peu parce qu'ils seraient le résultat de l'élimination de tarifs douaniers et de l'abrogation de règles superflues et d'entraves bureaucratiques qui compliquent l'achat et la vente entre les deux côtés de l'Atlantique. Chacun profitera de la croissance économique supplémentaire attendue du partenariat transatlantique. Le renforcement du commerce est une bonne manière de renforcer nos économies en créant une demande et une offre accrues sans augmenter les dépenses publiques ou les emprunts. Le partenariat transatlantique serait l'incitant le moins cher imaginable.

Bien que les droits de douane entre l'Union et les États-Unis soient déjà faibles (en moyenne, 4 %), la taille combinée des économies de l'Union et des États-Unis et le commerce entre eux signifient que le démantèlement des tarifs douaniers sera bon pour l'emploi et la croissance. Le domaine dans lequel ces négociations pourraient apporter de réelles économies pour les entreprises, créer des emplois et offrir une meilleure valeur aux consommateurs est celui de l'élimination des règles et réglementations superflues, ce que l'on appelle les «obstacles non tarifaires». Ceux-ci sont le résultat de différences dans les règlements et les normes. Leur élimination peut être compliquée parce que même si l'Union et les États-Unis ont des systèmes bien développés pour assurer la sécurité et la protection des consommateurs, ils adoptent souvent des approches différentes pour atteindre le même objectif. Devoir se conformer à deux ensembles de règles distincts peut coûter du temps et de l'argent.

Le coût de la bureaucratie superflue peut ajouter l'équivalent de droits de douane de 10 à 20 % au prix des biens, une dépense supplémentaire qui est payée par le consommateur. De fait, une étude indépendante intitulée «[Reducing barriers to Transatlantic Trade](#)» (réduire les obstacles au commerce transatlantique), réalisée par le [CEPR](#), un centre d'études sur la politique économique basé à Londres, calcule que jusqu'à 80% des avantages économiques du partenariat transatlantique résulteraient de réductions des coûts imposés par la bureaucratie et les réglementations et de la libéralisation du commerce des services et des marchés publics. Quelques exemples pratiques:

- L'Union et les États-Unis ont tous deux des normes élevées de sécurité pour les voitures. Le partenariat transatlantique pourrait permettre à l'Union et aux États-Unis de reconnaître mutuellement leurs normes respectives de sorte que des voitures

reconnues sûres vendues d'un côté de l'Atlantique puissent l'être de l'autre sans devoir passer des tests supplémentaires ou être adaptées pour satisfaire à des spécifications supplémentaires.

- La libéralisation des services pourrait permettre aux compagnies aériennes européennes d'assurer des vols intérieurs aux États-Unis. Aujourd'hui, si un avion va de Paris à Los Angeles et que la moitié des passagers débarquent à New-York, l'avion doit voler à moitié vide jusqu'à Los Angeles parce qu'il n'est pas autorisé à embarquer de nouveaux passagers à New York.
- L'ouverture des marchés publics américains aux entreprises de construction européennes pourrait permettre à ces dernières de soumissionner pour de grands projets de construction et de transports publics aux États-Unis.

Les entreprises, les travailleurs et les citoyens européens bénéficieraient énormément d'un marché américain plus ouvert. L'Union a de nombreuses entreprises très compétitives produisant des produits et services de première qualité, y compris un grand nombre de marques de renom et de leaders mondiaux. Dans le secteur de l'agriculture, par exemple, les réglementations phytosanitaires des États-Unis interdisent les pommes européennes, tandis que leurs règles en matière de sécurité alimentaire rendent illégale l'importation de nombreux fromages européens. L'élimination des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce permettra aux producteurs européens de vendre davantage aux Américains: c'est une bonne chose pour les affaires, ainsi que pour l'emploi. L'élimination des obstacles de l'Union aux produits et investissements des États-Unis permettra davantage de choix et des prix plus bas pour les gens ici en Europe. Ce qui est clair, c'est que les deux côtés profiteront de l'ouverture plus large de leurs marchés au commerce et à l'investissement. Ce sera une situation gagnant-gagnant.

- [Top of list](#)

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

Même dans la situation actuelle où la zone euro se rétablit d'une crise économique, le commerce avec l'Europe offre des possibilités immenses pour nos partenaires américains. L'Union est la plus grande économie du monde: ses 500 millions de citoyens ont un revenu moyen par habitant de 25 000 euros.

Cela signifie également que l'Union est le plus gros marché au monde. Elle est le premier importateur 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 2011), la deuxième destination la plus importante des exportations américaines de biens (en 2012) et le plus gros marché pour les exportations américaines de services (en 2010).

L'Union est experte pour ce qui est de la négociation d'accords de libre-échange. Par exemple, les accords de libre-échange détaillés et complexes de l'Union avec la Corée du Sud et Singapour ont été finalisés relativement vite, en à peine quatre ans. L'UE s'efforce d'ouvrir des marchés par la négociation avec d'autres pays tels que l'Inde, le Japon, le Vietnam et la

Malaisie. En tant qu'une des économies les plus ouvertes au monde, elle reste attachée au libre-échange.

- [Top of list](#)

## **Qui conduira les négociations?**

En matière de politique commerciale, la Commission européenne négocie au nom de l'Union et de ses 28 États membres: une voix représentant 500 millions de personnes est plus efficace que si chaque État membre de l'Union essayait de négocier séparément. Le partenariat transatlantique ne fait pas exception et la Commission, conduite par le commissaire au commerce Karel De Gucht, représentera donc l'Union à la table des négociations. La Commission négociera sur la base de lignes directrices approuvées par le Conseil, au sein duquel les gouvernements de tous les États membres de l'Union sont représentés. La direction générale du commerce de la Commission prendra la direction des opérations. Elle collaborera étroitement avec les autres services de la Commission, en particulier ceux traitant des domaines qui seront au centre des négociations.

Pour les États-Unis, le représentant pour le commerce (USTR) sera le négociateur principal.

- [Top of list](#)

## **Comment les négociateurs rendront-ils compte?**

Tout au long des négociations, la Commission européenne tiendra les États membres de l'Union au Conseil et le Parlement européen informés de l'évolution. À la fin, une fois que les négociateurs seront parvenus à un accord, il appartiendra au Conseil et au Parlement européen, d'examiner et d'approuver ou de rejeter l'accord final. Du côté américain, la décision appartiendra au Congrès des États-Unis.

- [Top of list](#)

## **Combien de temps dureront les négociations?**

Le lancement des négociations officielles aura probablement lieu au cours de l'été 2013.

Tant l'Union que les États-Unis veulent éviter que les discussions s'éternisent. L'idée générale est qu'il devrait être possible de parvenir à un accord en deux ans mais, bien sûr, la chose la plus importante, c'est de parvenir à un bon résultat.

Le [groupe de travail à haut niveau](#) mis en place par l'Union et les États-Unis pour examiner les effets potentiels d'un accord sur le commerce et l'investissement a produit un rapport énonçant un certain nombre de recommandations.

Ces recommandations sont une bonne base de départ pour les négociateurs.

- [Top of list](#)

## Qui va bénéficier du partenariat transatlantique?

Les négociations pour le partenariat transatlantique couvriront de nombreux volets de l'économie, y compris l'industrie manufacturière, les services et l'agriculture. En éliminant les obstacles au commerce, elles dynamiseront la croissance économique, créeront des emplois et feront baisser les prix. [Une étude indépendante par le CEPR](#), un centre d'études sur la politique économique basé à Londres, suggère que l'économie de l'UE pourrait retirer un bénéfice de 119 milliards d'euros par an – l'équivalent de 545 euros en moyenne par ménage de l'Union, tandis que pour les États-Unis, le bénéfice serait de 95 milliards d'euros par an.

Les exportations de tous les secteurs de l'économie devraient augmenter, ce qui est bon pour l'emploi. Certains secteurs accroîtront probablement leurs exportations davantage que d'autres. Les exportations européennes de véhicules à moteur vers les États-Unis devraient par exemple augmenter de 149 %. Ce chiffre reflète en partie l'importance du commerce bilatéral des pièces et composants et l'intégration plus poussée attendue des deux industries de part et d'autre de l'Atlantique.

Il n'y a pas que le commerce entre l'Union et les États-Unis qui devrait augmenter: en conséquence de la demande accrue de matières premières, de composants et d'autres intrants, les exportations de l'Union vers d'autres pays devraient également augmenter. Les exportations vers le reste du monde devraient croître de +12 % pour les produits métalliques, de +9 % pour les aliments transformés, de +9 % pour les produits chimiques, de +6 % pour les autres produits manufacturés et de +6 % pour les autres équipements de transport. Le partenariat transatlantique sera un accord commercial adapté au 21<sup>e</sup> siècle - le développement de l'activité commerciale ne bénéficiera pas seulement aux multinationales, mais également aux petites et moyennes entreprises, par l'exportation directe, ou en tant que fournisseurs d'entreprises plus grosses.

La croissance économique et la productivité accrue créée par l'accord bénéficieront aux travailleurs de l'Union et des États-Unis, tant en termes de salaires totaux que de nouvelles possibilités d'emploi pour les travailleurs hautement qualifiés comme pour les travailleurs à faible niveau de qualification.

- [Top of list](#)

## Quand commencera-t-on à voir les avantages du partenariat transatlantique?

Les discussions proprement dites devraient durer environ deux ans. Après cela, l'accord devra être approuvé, du côté de l'Union, par le Parlement européen et tous les États membres de l'UE et, du côté des États-Unis, par le Congrès. Nous aimerions qu'autant de tarifs douaniers et autres obstacles au commerce que possible soient éliminés au moment où l'accord sera approuvé et entrera en vigueur. Plus tôt cela se fera et plus tôt nous pourrons profiter des avantages de l'accord. Certains changements pourraient cependant être mis en œuvre de façon progressive.

- [Top of list](#)

## **En quoi le partenariat transatlantique changera-t-il nos vies?**

De manière générale, chacun dans l'Union devrait bénéficier du partenariat transatlantique - à hauteur de 545 euros environ pour un ménage européen moyen. Cet avantage se matérialisera sous la forme de biens et services moins chers. Les prix diminueront parce que les droits d'importation sur les marchandises américaines seront abolis et des règles superflues qui imposent des coûts sur l'achat et la vente entre l'Union et les États-Unis seront abrogées. Mais nous profiterons également de l'acceptation réciproque par l'Union et les États-Unis de leurs normes techniques respectives dans de nombreux domaines, de sorte qu'au lieu de devoir produire des biens selon deux ensembles de spécifications séparés, les fabricants pourront suivre un même ensemble de règles pour l'Union et pour les États-Unis. Cette réduction de la «paperasserie» diminuera les coûts et fera donc baisser les prix.

- [Top of list](#)

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

Non. Nous ne négocierons pas les niveaux de protection existants pour parvenir à un accord. Notre haut niveau de protection ici en Europe est non négociable. Mais n'oublions pas que les États-Unis également prennent très au sérieux la protection de leurs citoyens.

Les négociations ne porteront pas sur un abaissement des normes: elles visent à se débarrasser des tarifs douaniers et de la paperasserie inutile tout en maintenant en place des normes élevées. Il n'y aura pas le moindre compromis en ce qui concerne la sécurité, la protection des consommateurs ou l'environnement. Mais il y aura une volonté d'examiner de façon pragmatique s'il y a moyen de faire mieux les choses et de façon plus coordonnée. Chaque partie conservera évidemment le droit de réglementer les questions d'environnement, de sécurité et de santé au niveau qu'elle considère approprié.

- [Top of list](#)

## **Que se passera-t-il pour l'agriculture?**

Les négociations du partenariat transatlantique porteront également sur l'agriculture. L'ouverture des marchés agricoles sera un processus à double sens, qui bénéficiera aussi bien à l'Union qu'aux États-Unis.

Les États-Unis souhaitent écouler 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 visent essentiellement des produits alimentaires d'une valeur supérieure, comme les spiritueux, les vins, la bière et les aliments transformés (dont les fromages, le jambon et le chocolat). L'Europe gagnerait sans conteste à exporter davantage aux États-Unis les denrées alimentaires de haute qualité qu'elle produit. Actuellement, certains produits alimentaires européens, tels que les pommes et plusieurs fromages, ne sont pas autorisés sur le marché américain; d'autres sont soumis à des droits de douane élevés – 30 % pour la viande, 22-23 % pour les boissons et jusqu'à 139 % pour les produits laitiers. La suppression de ces droits et d'autres entraves au commerce contribuera à accroître le volume des exportations de l'Union vers les États-Unis

- [Top of list](#)

### **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, la santé et le bien-être animaux ou l'environnement et les intérêts des consommateurs, ne feront pas partie des négociations.

Conformément aux règles de l'Union, les OGM dont l'utilisation à des fins d'alimentation humaine et animale ou à des fins de culture a été autorisée peuvent déjà être vendus sur le marché européen. Les demandes d'autorisation sont évaluées par l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) puis soumises pour avis aux États membres. À ce jour, 52 OGM ont été autorisés. 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. Une telle coopération permet de réduire au minimum les effets sur le commerce de nos systèmes respectifs d'autorisation des OGM. Nous voyons dans le partenariat transatlantique une occasion d'encourager cette coopération.

- [Top of list](#)

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

Non. Le but du partenariat ne sera pas de réaliser des bénéfices commerciaux au détriment de la santé de nos consommateurs. Les actes législatifs de base, comme ceux qui concernent les hormones ou ceux qui visent à protéger la vie et la santé humaines, la santé et le bien-être animaux ou l'environnement et les intérêts des consommateurs ne feront pas partie des négociations.

- [Top of list](#)

### **L'industrie cinématographique européenne va-t-elle être noyée sous une marée de films américains?**

Non.

Tout d'abord, nos cinémas et nos chaînes de télévision passent déjà beaucoup de productions américaines. L'Europe n'est pas fermée aux films américains.



Ensuite, l'industrie cinématographique européenne, un secteur dynamique, ne sera pas noyée sous une marée de nouveaux films et feuilletons américains. 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 de protéger le patrimoine culturel de l'Europe.

Dans les directives de négociation, 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.

- [Top of list](#)

### **Le partenariat transatlantique primera-t-il automatiquement sur la législation de l'Union?**

Non. Le partenariat transatlantique ne prévaudra pas et il n'abrogera ni ne modifiera pas automatiquement la législation et la réglementation de l'Union. Toute modification proposée aux actes législatifs, aux règles ou aux règlements de l'UE en vue de libéraliser le commerce devra être approuvée par les États membres au sein de Conseil et par le Parlement européen.

- [Top of list](#)

### **Quelles seront les retombées du partenariat transatlantique pour le reste du monde?**

L'accord commercial entre l'Union et les États-Unis aura des répercussions sur l'ensemble de l'économie mondiale. Par exemple, l'intensification des échanges entre les deux géants économiques fera croître la demande de matières premières, de composants et d'autres intrants en provenance de pays tiers. Un apport de 100 milliards d'euros à l'économie mondiale devrait en résulter, sans compter l'augmentation du volume des échanges commerciaux entre l'Union et les États-Unis. Plus la portée de l'accord conclu entre ces deux partenaires sera vaste, plus les bénéfices seront grands pour le reste du monde.

L'harmonisation des normes européennes et américaines pourrait bien servir de base à l'établissement de normes mondiales: le marché transatlantique est d'une envergure telle que, s'il était régi par un ensemble unique de règles, les autres pays auraient tout intérêt à les adopter à leur tour. En effet, leurs produits ne devraient ainsi se conformer qu'à une même série de spécifications, ce qui aurait pour effet de faciliter le commerce international et d'en abaisser le coût.

- [Top of list](#)

### **Le partenariat transatlantique imposera-t-il une forme déguisée d'ACTA?**

Non. L'ACTA (accord commercial anti-contrefaçon) visait à mettre fin au commerce de contrefaçons. Il va sans dire que la position du Parlement européen – qui s'était prononcé

contre cet accord – sera pleinement respectée. Il n’y aura pas de réintroduction de l’ACTA sous une forme déguisée.

Le partenariat transatlantique sera un accord beaucoup plus vaste, touchant de nombreux secteurs économiques. Les aspects liés aux droits de propriété intellectuelle – comme les règles sur le droit d’auteur et les marques – n’en seront qu’une partie. L’Union et les États-Unis possèdent tous deux des régimes efficaces de protection de la propriété intellectuelle, malgré des approches parfois divergentes. Nous n’avons aucunement l’intention d’aligner les législations européenne et américaine en matière de droits de propriété intellectuelle. En nous permettant d’examiner un nombre restreint de questions liées aux droits de propriété intellectuelle, revêtant une importance majeure tant pour l’Union que pour les États-Unis, le partenariat transatlantique pourrait faciliter nos échanges commerciaux sans pour autant affaiblir ces régimes de protection.

- [Top of list](#)

### **Pourquoi l’Union a-t-elle inclus le règlement des différends entre investisseurs et États dans le partenariat transatlantique?**

La Commission européenne, les États membres et le Parlement européen ont la conviction que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États constitue un outil de premier ordre pour protéger les investisseurs de l’Union à l’étranger.

Le fait qu’un pays soit doté d’un système juridique fort ne garantit pas forcément que les investisseurs étrangers seront bien protégés. Ces derniers peuvent risquer d’être expropriés par leur État d’accueil (en cas de nationalisation, notamment) ou de voir leurs investissements réduits à néant par l’adoption de lois nationales (par exemple, lorsqu’un produit fabriqué dans une usine appartenant à un investisseur étranger est interdit du jour au lendemain, sans indemnisation tandis que les mêmes produits fabriqués par des entreprises locales restent autorisés). Si les investisseurs ne peuvent saisir les tribunaux locaux, ou si ces tribunaux ne sont pas en mesure d’examiner efficacement leur requête, il ne leur reste aucune instance auprès de laquelle intenter une action en réparation. Dans ces conditions, l’insertion, dans un accord d’investissement, d’une disposition sur le règlement des différends entre investisseurs et États offre une sécurité aux investisseurs en leur garantissant le recours à une telle instance.

Bien que l’Union et les États-Unis soient des économies développées, les investisseurs peuvent malgré tout y rencontrer des problèmes que leurs juridictions internes ne peuvent pas toujours régler efficacement. C’est pourquoi nous croyons que l’insertion dans le partenariat transatlantique de dispositions protégeant les investisseurs présente une réelle valeur ajoutée. En outre, dans la mesure où il associe les deux premières économies mondiales, ce partenariat servira de modèle pour l’avenir.

**Les mesures pour protéger les investisseurs n’empêcheront pas les gouvernements d’adopter des lois et ne les contraindront pas à en abroger. Elles peuvent tout au plus entraîner le paiement d’indemnités.** Les États membres de l’Union légifèrent depuis des années, alors qu’ils ont déjà conclu environ 1 400 partenariats de ce type. Huit États membres ont passé des accords en matière d’investissement avec les États-Unis, ce qui ne les a pas empêchés de s’aligner sur l’ensemble de l’acquis européen lors des négociations relatives à leur adhésion à l’UE. Quoi qu’il en soit, l’Union travaille à établir une clarté encore plus grande afin de garantir que les mesures réglementaires véritables ne puissent être contestées.

La Commission européenne reconnaît que le système pourrait être amélioré et a participé activement à l'élaboration des nouvelles règles des Nations unies pour la transparence dans le règlement des différends entre investisseurs et États. Dans les accords commerciaux bilatéraux qu'elle est en train de négocier, l'Union s'efforce d'obtenir de meilleures règles (notamment en ce qui concerne le contrôle des arbitres par l'autorité publique, l'élaboration d'un code de conduite à l'usage des arbitres, etc.).

- [Top of list](#)

## **Le partenariat transatlantique marque-t-il la fin du multilatéralisme et du cycle de Doha?**

Non, absolument pas. Les négociations commerciales multilatérales menées au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) – processus connu comme le «cycle de Doha» – sont effectivement au point mort. Cependant, le fait que l'Union et les États-Unis aient décidé d'entamer des négociations bilatérales ne signifie pas que nous ne soyons plus engagés dans une démarche multilatérale, associant le plus de pays possible. Au contraire, le partenariat transatlantique pourrait, à terme, encourager d'autres pays à reprendre les négociations à l'OMC. En outre, si l'Union et les États-Unis parviennent à harmoniser une grande partie de leurs réglementations et de leurs normes, le résultat pourrait servir de base à l'élaboration de règles internationales, avec tous les gains de coûts et les avantages économiques que cela entraînerait.

- [Top of list](#)

## **Les négociations seront-elles secrètes?**

Pour réussir des négociations commerciales, il faut respecter un certain degré de confidentialité – autrement, cela reviendrait à montrer son jeu à son adversaire durant une partie de cartes.

Néanmoins, pendant toute la durée des négociations, la Commission européenne continuera de communiquer avec les entreprises, les associations professionnelles, les organisations de consommateurs et autres représentants de la société civile.

Elle tiendra les États membres – par l'entremise du Conseil – et le Parlement européen informés du cours des événements. Au terme des négociations, il incombera à ces deux institutions (le Conseil, composé de représentants des gouvernements des États membres, et le Parlement européen, directement élu) d'approuver ou de rejeter l'accord.

- [Top of list](#)

## **Qu'en est-il des effets sur l'environnement?**

D'après l'étude d'incidence réalisée par la Commission, les effets environnementaux du partenariat transatlantique devraient être globalement modestes. Même dans l'hypothèse d'une forte libéralisation, cette étude ne prévoit qu'une très faible augmentation des émissions générales de CO<sub>2</sub>. Elle indique par ailleurs que d'autres effets secondaires négatifs éventuels du partenariat transatlantique (augmentation des déchets, diminution de la biodiversité et utilisation accrue des ressources naturelles) devraient être largement contrebalancés par les

avantages dérivés d'une intensification des échanges de biens et de services environnementaux.

À présent que les négociations ont commencé, la Commission européenne va lancer une évaluation de l'impact du commerce sur le développement durable. Cette évaluation sera axée sur les incidences environnementales et sociales potentielles du partenariat transatlantique. Elle sera réalisée par un contractant indépendant et s'assortira d'un processus représentatif de consultation des parties prenantes et de la société civile, dans l'Union comme aux États-Unis. Ce processus offrira de réelles possibilités de consultation, de collecte d'informations et de diffusion des résultats.

- [Top of list](#)
- [Share on Facebook](#)
- [Share on Twitter](#)
- [Share on GooglePlus](#)

### Search this website

Keyword(s):

### Latest news

09 Oct 2013

[EU–US TTIP stakeholder briefing – second round of negotiations](#)

30 Sep 2013

[TTIP The Economic Analysis Explained](#)

31 Jul 2013







[TEC News: Electric Vehicles and Smart Grid Coordination](#) 

24 Jul 2013

[The EU presents its TTIP negotiating team](#)

- [More headlines in News archive](#)

### Related links

- [TEC News: Electric Vehicles and Smart Grid Coordination](#) 
- [TTIP: the regulatory part](#) 
- [EU–US agricultural trade statistics](#) 
- [Office of the United States Trade Representative](#) 
- [External Political Relations](#) 
- [EU Delegation website](#) 

### Related documents

30 Sep 2013

[The Economic analysis of the Transatlantic Trade and Investment Partnership \(TTIP\)...](#)  

26 Sep 2013

[TTIP stakeholder briefing session - Round II](#) 

24 Jul 2013

[Ignacio Garcia Bercero biography](#) 

- [More documents on United States](#)

## Help us improve

Thank you for your feedback

There was an error processing your feedback. We apologize for the inconvenience.

Find what you wanted?

- Yes
- No

- What were you looking for?:

More to say? [Contact us](#)