

ANNUAIRE FRANÇAIS  
DE  
RELATIONS  
INTERNATIONALES

2016

Volume XVII

**PUBLICATION COURONNÉE PAR  
L'ACADÉMIE DES SCIENCES MORALES ET POLITIQUES**

*(Prix de la Fondation Edouard Bonnefous, 2008)*



Université Panthéon-Assas  
Centre Thucydide

# LE PARTENARIAT TRANSATLANTIQUE : DERNIÈRE CHANCE POUR UNE MONDIALISATION A L'OCCIDENTALE ?

PAR

PETER S. RASHISH (\*)

« *Il faut que tout change pour que rien ne change.* »  
Giuseppe Tomasi di LAMPEDUSA, *Le Guépard*

## LE TIPP, DERNIÈRE CHANCE POUR UNE MONDIALISATION A L'OCCIDENTALE

Face à une mondialisation qui s'accélère, les gouvernements américain et européens tentent de rester en lice. Cependant, les politiques nécessaires pour répondre aux défis posés par la compétition économique issue des pays émergents (par exemple l'élimination des clientélismes et corporatismes, les investissements publics ou *public-private partnerships* dans l'éducation, la technologie et l'infrastructure, ainsi que l'ouverture à l'immigration) ne plaisent pas toujours aux électeurs occidentaux désorientés par une croissance faible, un chômage en hausse et des salaires qui montent à peine. Des deux côtés de l'Atlantique, la classe moyenne est sur la défensive et peu encline au type d'optimisme économique qui caractérisait la décennie faisant suite à la chute du Mur de Berlin. Dans ce contexte, il n'est pas surprenant que des voix populistes, de gauche comme de droite, gagnent du terrain (aux élections européennes de 2014, ou pendant l'actuelle campagne des primaires avant le vote présidentiel aux Etats-Unis en 2016).

La politique commerciale se trouve sur la ligne de front de ce débat. Aux Etats-Unis, est depuis longtemps révolu le temps où les syndicats soutenaient les accords de libre-échange (ALE) par souci de fortifier les économies occidentales face à la menace soviétique. Les organisations du travail deviennent maintenant les opposants les plus têtus du Partenariat transpacifique (TPP) avec l'Asie et l'Amérique latine avancé par l'administration Obama. Le parti du Président est fortement divisé sur ce

(\*) Conseiller principal au cabinet de conseil Transnational Strategy Group (Washington, Etats-Unis), *Senior Fellow* à l'Université Johns Hopkins (Etats-Unis) et conseiller pour les relations transatlantiques économiques au European Policy Centre (Bruxelles, Belgique).

sujet et, pour l'instant, la grande majorité des élus démocrates au Congrès est opposée à la politique de la Maison-Blanche qui, après une certaine hésitation initiale, s'insère dans la tradition d'engagement économique international historiquement incarnée par Roosevelt, Kennedy et Clinton. En face, les Républicains, qui jouissent d'une réputation de défenseurs inconditionnels du libre-échange, se trouvent confrontés par une aile droite du parti – dite *Freedom Caucus* – qui rejette la politique du Président pour des raisons souverainistes. Et, bien qu'en Europe l'activisme dans la politique commerciale reste une expression essentielle de l'identité de l'Union européenne (UE) envers le reste du monde, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) suscite une opposition sans précédent. Cet effort est mené à la fois par des organisations non gouvernementales (ONG), des médias, des personnalités de tous bords (maîtres de cuisine, restaurateurs, *designers*, présentateurs de télévision, athlètes) et des parlementaires nationaux et européens – opposant même parfois gouvernements et élus de la même famille politique.

Une grande partie de l'opposition au TTIP vient d'une tendance qu'a l'opinion publique à confondre la mondialisation – c'est-à-dire un phénomène – avec la politique commerciale, qui est une façon de maîtriser ce même phénomène. Dans ce sens, les électors occidentaux ont comme un retard par rapport aux réalités des accords commerciaux modernes.

D'une certaine façon, les pourparlers commerciaux ont, paradoxalement, peu évolué. Aujourd'hui comme hier, la politique des Etats-Unis et de l'Union européenne met l'accent sur l'ouverture des marchés extérieurs pour faciliter le libre-échange en marchandises et l'investissement des sociétés américaines et européennes à l'étranger. Quant aux marchandises, la théorie de l'avantage comparatif développée par David Ricardo au début du XIX<sup>e</sup> siècle reste d'actualité : que ce soit le Cycle de Doha de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le TTIP ou le TPP, les négociateurs gardent les tarifs douaniers en ligne de mire là où la réduction de ces taxes d'une utilité discutable apporterait plus de prospérité.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) promus par les accords commerciaux continuent, eux aussi, à former un axe principal des négociations en cours, au point où le mot « *investissement* » figure dans le TTIP pour la première fois dans l'appellation même d'un traité de libre-échange. La raison est claire : les emplois liés aux IDE sont mieux rémunérés que ceux des sociétés nationales et les firmes implantées à l'étranger sont plus aptes à exporter que leurs confrères nationaux, les emplois liés aux exportations étant eux aussi mieux rémunérés que la moyenne. Plus récemment, l'émergence des chaînes de valeur mondiales – où un produit subit plusieurs transformations avant d'être exporté vers sa destination finale – a fait monter les enjeux de la politique de l'investissement. Dans un monde où le *design* d'une automobile peut être conçu en France, ses pièces fabriquées en Turquie et en République tchèque et son assemblage

fait au Mexique, la liberté d'investir (non seulement dans les biens mais aussi dans les services) n'est plus un luxe mais au contraire une nécessité.

Cependant, depuis le lancement du TPP et surtout dans le TTIP en phase de négociation, on trouve, en plus de ces objectifs « classiques » de la politique commerciale, un nouvel accent sur les règles ou, plus exactement, sur les principes qui devraient encadrer les interactions économiques entre pays. Car, en dépit des distinctions qui existent entre les approches de politique économique des deux côtés de l'Atlantique – distinctions qui relèvent plus de ce que Sigmund Freud appelait « *le narcissisme des petites différences* » que de véritables schismes idéologiques –, l'Europe et les Etats-Unis représentent ensemble une vision de la gouvernance économique internationale fondée sur le *rule of law* – la suprématie du droit –, la concurrence loyale et les droits de l'individu et des acteurs privés face aux impératifs des régimes qui privilégient le rôle de l'Etat.

Dans ce sens, loin d'être un cheval de Troie important tous les maux attribués à l'économie du marché et au libre-échange, le TTIP pourrait être la dernière chance pour une mondialisation à l'occidentale. Que ce soient les mesures destinées à encourager un Internet libre et ouvert, stimuler et protéger l'innovation, sauvegarder les droits des travailleurs et l'environnement, combattre la localisation des serveurs et le partage forcé de code ou garantir un terrain de jeu équitable entre sociétés privées et entreprises d'Etat, le TTIP offre aux Européens et aux Américains la possibilité de forger des règles commerciales à haut niveau qui pourront aussi servir de modèle à l'échelle globale.

Or le système économique mondial d'aujourd'hui souffre justement du mauvais fonctionnement de ses règles actuelles, en raison du manque de consensus parmi les 161 membres de l'OMC, fondée en 1995. Depuis une décennie, on peut effectivement constater un accroissement du désordre au niveau mondial, qui découle non seulement de la confrontation politique ou militaire entre pays, mais aussi d'une rupture des règles qui gouvernent l'économie. L'incapacité, depuis 2001, à conclure le Cycle de Doha à cause de la diversité des modèles économiques et les divergences d'intérêt de ces membres en est la preuve numéro un.

Dans cet environnement, la création de nouvelles règles pour l'économie mondiale devient un objectif stratégique pour les Etats-Unis et l'Union européenne, sur un pied d'égalité avec ce que les Accords de Bretton Woods (1) ont cherché à faire après la Seconde Guerre mondiale. Les puissances transatlantiques ne pourront pas accomplir seules cette tâche géopolitique, qui sera de longue haleine. Ils auront besoin de partenaires qui partagent plus ou moins leur vision de la gouvernance économique afin de transposer à l'échelle mondiale ces nouvelles règles qui émergeront du TTIP. Ces partenaires ne devraient pas être difficiles à trouver vu les

(1) Etablissant le Fonds monétaire international, la Banque mondiale et l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT – prédécesseur de l'OMC).

avantages de faire partie d'une grande zone de libre-échange englobant presque 50% du produit national brut (PNB) mondial.

Cela suggère qu'une politique d'élargissement – ou *docking* (mise à quai) dans le langage des négociateurs – sera à l'ordre du jour. Une fois agréé, quels pays pourraient figurer parmi les futurs membres du TTIP ? Certainement les partenaires des Etats-Unis dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) – c'est-à-dire le Canada et le Mexique. Ils sont tous deux membres du TPP et peuvent donc aider à créer un pont entre les deux initiatives américaines les plus stratégiques, l'une, le TPP, avec le Pacifique, l'autre, le TTIP, à travers l'Atlantique. La Turquie – avec laquelle l'UE a une union douanière – et les pays de l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Islande et Liechtenstein), qui sont étroitement intégrés à l'UE pourraient également se placer en tête de liste.

La participation de la Turquie dans le TTIP aurait une importance stratégique particulière. Bien que n'étant pas membre des BRICS (2), la Turquie est un grand pays à revenu moyen, qui a récemment vécu une période de croissance rapide. La participation de la Turquie – tout comme celle du Mexique – dans le TTIP démontrerait l'ouverture d'esprit de Washington et Bruxelles, que le TTIP n'est pas un club réservé aux pays riches. Aussi, en tant que membre du TTIP, la Turquie devrait y trouver son intérêt à soutenir les principes économiques transatlantiques dans les forums mondiaux tels que l'OMC et le G20.

A terme, plusieurs pays d'Amérique latine pourraient être candidats à l'adhésion au TTIP. Le Chili, la Colombie et le Pérou sont toutes des économies performantes et tournées vers l'extérieur. Avec le Mexique, ils forment l'Alliance du Pacifique, qui est un exemple particulièrement réussi de coopération et de diplomatie économique conjointe (3). Tous les quatre ont déjà conclu des accords de libre-échange avec les Etats-Unis et l'UE ; en outre, non seulement le Mexique mais aussi le Chili et le Pérou font partie du TPP et la Colombie pourrait s'y joindre bientôt.

A plus longue échéance, l'adhésion du Brésil au TTIP n'est pas à exclure – moyennant une certaine réorientation de ses priorités économiques et plus de liberté d'action individuelle des cinq pays réunis au sein du Marché commun du Sud (Mercosur), dont le Brésil est membre fondateur. Après les Etats-Unis et l'UE, le Brésil est la plus grande économie du bassin atlantique et entretient d'importantes relations commerciales avec les Etats-Unis et l'UE – non seulement dans les matières premières comme beaucoup de ses voisins hémisphériques, mais aussi dans les secteurs industriels sophistiqués. Le Brésil, en tant que membre des BRICS, a souvent été en conflit avec les Etats-Unis et l'UE à l'OMC pendant

(2) Brésil, Russie, Inde, Chine, l'Afrique du Sud : ce groupement de pays joue un rôle de porte-parole officieux des économies émergentes.

(3) Le Mexique et la Colombie étant aussi des pays de l'Atlantique.

l'actuel Cycle de Doha. La participation du Brésil au TTIP serait un signe fort qu'est en train d'émerger une nouvelle dynamique, où les principes économiques transatlantiques peuvent servir de base pour un consensus mondial plus large.

Si le TPP, quant à lui, est élargi à d'autres pays d'Asie (Corée du Sud, Indonésie, Philippines, Taïwan, Thaïlande) et d'Amérique latine (le Costa Rica et le Panama par exemple), il y aurait un consensus sur les principes commerciaux parmi un groupe de pays représentant jusqu'à 75% du PNB mondial. Et si ces pays décident d'introduire ces deux accords à l'OMC à Genève, le multilatéralisme commercial recevrait le coup de fouet dont il a besoin et que le Cycle de Doha se montre incapable de lui donner.

Et la Chine ? La première économie mondiale en termes de parité de pouvoir d'achat, – selon le Fonds monétaire international – pose un défi de premier ordre aux Etats-Unis, à l'Union européenne et aux autres pays dits « occidentaux ». Ce défi n'est pas tant une question de taille du pays, mais provient au contraire de la manière dont la Chine organise son économie et les conséquences internationales de cette politique. Le débat sur la meilleure façon d'engager la Chine ne serait pas si pointu si le pays était une version continentale de la Suisse, fermement attachée à la primauté du droit et à l'économie de marché. Il est indéniable que le TTIP – avec le TPP – est, au-delà de ses bénéfices strictement économiques, un effort non pas pour contrebalancer la Chine dans un jeu classique de l'équilibre des puissances, mais plutôt pour avancer une alternative aux principes étatistes et mercantilistes incarnés par le régime de Pékin.

#### UN PROCESSUS OUVERT

A certains égards, la politique américaine et européenne dans le TTIP est le fruit d'un certain désenchantement. Lorsque le Mur de Berlin est tombé en 1989 et que le communisme a pris fin d'abord en Europe centrale et orientale et puis en Russie, il régnait le sentiment que le monde allait converger vers un modèle économique unique, fondé sur les idéaux internationalistes que les Etats-Unis, l'Europe et le Japon avaient promu depuis la création des institutions de Bretton Woods. L'adoption, par la Chine, d'un certain nombre d'attributs d'une économie capitaliste et son adhésion à l'OMC en 2001 ont renforcé cet optimisme, qui a pris de l'ampleur dans les années 1990.

Les événements des dix dernières années ont conduit à une correction de cette trajectoire. Maintenant, nous n'avons pas affaire à un consensus, mais plutôt à une diversité de points de vue sur les principes qui devraient sous-tendre l'économie mondiale. Les pays occidentaux continuent à maintenir qu'il devrait y avoir des règles équitables et transparentes pour régir le commerce international. En même temps, la Chine – avec la Russie – a maintenu un concept axé sur la nécessité de la raison d'Etat dans l'économie nationale, qui est peu compatible avec les objectifs

de la gouvernance économique mondiale que les Etats-Unis et l'Union européenne poursuivent dans le TTIP.

Malgré ces divergences, le gouvernement américain et la Commission européenne insistent sur le fait que le TTIP n'est pas un effort contre qui que ce soit – qu'il ne s'agit pas d'un jeu à somme nulle. Dans la limite du possible, ils veulent que le TTIP soit un effort positif pour promouvoir des principes et des intérêts politiques communs sans porter atteinte aux échanges commerciaux qui sont devenus essentiellement universels ces dernières années et qui ont tant contribué à maximiser le bien-être global. Pour que cette stratégie réussisse, il faut qu'un jour la Chine y participe pleinement. Ce processus ne commencera pas avec le TTIP, mais avec une évolution vers plus de transparence, moins d'ingérence de l'Etat et plus d'indépendance de son système judiciaire ; il n'est pas exclu que la Chine rejoigne un jour le TPP, qui rassemble surtout des pays d'Asie. A plus long terme, on pourrait envisager ce qu'il est déjà convenu d'appeler le Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP), qui associerait les 21 pays de la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (APEC). Si on tient compte de l'accord conclu entre les Etats-Unis et la Chine en novembre 2014, posant les bases d'une coopération pour combattre le changement climatique dans le cadre des négociations parrainées par les Nations Unies, il y a déjà la preuve que la Chine et l'Occident peuvent trouver un terrain d'entente pour faire avancer la gouvernance mondiale et combattre le désordre économique international.

#### DE NÉCESSAIRES COMPROMIS

Si cette stratégie transatlantique – « multilatéralisme des fins, méga-régionalisme des moyens » – paraît raisonnable étant donné le contexte international actuel, cela ne veut pas dire qu'elle est vouée au succès. Car d'une façon peu prévisible à l'époque, depuis le lancement des négociations le TTIP est sous le feu de critiques, surtout en Europe. Les négociateurs ont beau expliquer qu'il est trop tôt pour juger un pacte qui est loin d'être conclu, une opposition venant de plusieurs bords ne cesse d'attaquer un accord qu'elle accuse de privilégier les grandes entreprises face aux intérêts des travailleurs, de l'environnement et des consommateurs.

L'argument des gouvernements qu'il ne faut pas juger un TTIP à moitié conclu a une certaine logique, d'autant que les quelques documents qui ont fuité sur Internet, même s'ils sont authentiques, reflètent souvent des positions de départ – par définition plus fermes. Contrairement aux textes, qui forcément ne seront pas définitifs avant la conclusion des pourparlers, les objectifs du gouvernement américain sont déjà connus et, de manière encore plus contraignante, le mandat que les Etats membres de l'Union européenne a donné à la Commission en amont des négociations. Ni du côté américain ni du côté européen on ne peut déduire d'une lecture de ces documents que le TTIP risque de mener à l'abaissement des standards et

normes – un souci qui est au fondement de l’hostilité que les négociations transatlantiques suscitent dans l’opinion publique, en particulier européenne. Que ce soient les restrictions sur la liberté d’importer ou de cultiver les organismes génétiquement modifiés, la prohibition du traitement chimique de la viande ou le rôle des services publics dans la santé ou l’éducation, les négociateurs européens ont pour stricte consigne de ne pas céder de terrain dans ces domaines et bien d’autres.

Au-delà de ces contraintes et des nombreuses déclarations émanant de Washington et Bruxelles sur l’importance de maintenir et même d’élever les normes, des études sérieuses montrent qu’un tiers des réglementations américaines offrent un plus haut niveau de protection aux citoyens, un tiers des réglementations européennes fait de même et le tiers restant offre un niveau identique – donc, les deux systèmes sont *ex-æquo*. Cependant, ces réalités n’ont apparemment pas eu d’impact sur le débat en Europe, surtout en Allemagne et en Autriche, où, malgré l’importance croissante des exportations et des investissements outre-Atlantique pour le bien-être économique de ces deux pays, les sondages montrent qu’il y a une réticence au TTIP.

Ce réflexe défensif à l’égard du TTIP pourrait aussi trouver son origine dans le fait qu’il n’était pas suffisamment clair au départ – soit par inattention, soit par surplus d’enthousiasme – que le TTIP ne serait pas principalement une affaire *d’harmonisation* réglementaire mais plutôt de simplification. Dans cette optique, il n’est pas déraisonnable qu’une partie de l’opinion publique craigne que certains compromis nécessaires comprendraient un effort pour trouver une voie moyenne entre les normes européennes et américaines – celles-ci supposées être plus laxistes, celles-là plus exigeantes. Or, à part des efforts pour rapprocher leurs normes dans quelques secteurs de l’avenir (e-mobilité, nanotechnologies), ce ne sera vraisemblablement pas le cas. Le travail du chapitre réglementaire mettra l’accent, *primo*, sur la coopération horizontale (partage d’information, création de bases de référence communes pour les prises de décisions) et, *secundo*, sur des « déclarations d’équivalence » dans quelques industries-clefs telles la pharmacie, l’automobile, et l’ingénierie, là où on peut constater un niveau de protection égale des deux côtés de l’Atlantique. Dans ces cas, après le TTIP, un produit n’aurait besoin que d’une seule autorisation réglementaire pour entrer dans les deux marchés. Non seulement cela constituerait des économies pour l’industrie – et normalement pour les consommateurs aussi –, mais les régulateurs américains et européens pourraient consacrer plus de leurs ressources à surveiller les produits venant de pays tiers où les systèmes réglementaires sont moins sophistiqués – une aubaine de plus pour un consommateur dans l’espace transatlantique.

Cela ne veut pas dire qu’il ne pourrait pas y avoir des différences réelles entre les positions européennes et américaines dans les secteurs faisant l’objet de négociations. Là où c’est le cas, la solution normale serait le compromis – les *trade-offs*. Par exemple, une ouverture accrue des contrats



publics américains pour les sociétés européennes de construction contre des droits de séjour plus libéraux pour les architectes américains en Europe. Aucune des deux parties ne serait totalement satisfaite, mais néanmoins chacun y gagnerait.

Toutefois, dans certains cas, le compromis pourrait se révéler problématique. Les Etats-Unis et l'Union européenne sont tous les deux des puissances économiques à l'échelle mondiale et sont peu habitués à négocier sur un pied d'égalité avec leurs homologues dans les accords de libre-échange. Les Etats-Unis ont pressenti cette nouvelle dynamique dans le TPP, avec l'arrivée du Japon à la table de négociations en 2013. Pour l'UE, ni l'accord avec la Corée (entré en vigueur en 2011), ni celui avec le Canada (entériné en 2014) – dans les deux cas, des pays dont le PNB est dix fois inférieur à celui de l'Union – ne présente le même rapport de force que le TTIP.

Au-delà du fait que Washington et Bruxelles ont plutôt l'habitude d'avoir la main haute dans leurs accords de libre-échange respectifs, dans les deux cas la recherche d'un consensus interne, que ce soit entre le Congrès et la Maison-Blanche pour les Etats-Unis ou parmi les 28 Etats membres pour l'UE, n'est pas facile, *a fortiori* quand chacun doit de plus en plus respecter les demandes de transparence et en général ne pas trop s'éloigner du centre de gravité politique de l'opinion publique. Et c'est exactement cette dynamique qui contribue à rendre les discussions sur le droit de recours à l'arbitrage pour les investisseurs (*Investor-State Dispute Settlement* – ISDS) si épineuses. Car non seulement il y a des divergences réelles sur le fond de ce dossier, mais les positions américaines et européennes ont été développées après des procédures relativement longues de consultation avec la société civile.

Alors que la Maison-Blanche voudrait des réformes du système d'ISDS pour le rendre plus transparent, barrer les procès frivoles et garantir le droit des gouvernements à légiférer dans l'intérêt public, la Commission propose un nouveau « Système juridictionnel des investissements » (SJI), une sorte de cour européenne ou internationale permanente.

Une des objections principales des opposants à l'ISDS est son existence en dehors des systèmes judiciaires nationaux, ce qui est censé privilégier les sociétés étrangères par rapport aux sociétés nationales qui n'ont pas la possibilité de lancer un procès contre les actions d'un Etat dans sa propre juridiction (4). Dans la solution de la Commission, le SJI, l'arbitrage n'est pas intégré dans la jurisprudence nationale, mais le contrôle de l'Etat est renforcé. Dans l'état actuel, il y a trois juges dans les procès d'arbitrage, l'un choisi par l'Etat, l'un par le plaignant, et l'un choisi ensemble. Dans le

(4) Les partisans de l'ISDS, pour leur part, affirment que les sociétés internationales sont défavorisées dans le cadre souvent politisé des cours étrangères et que la jurisprudence nationale n'est pas toujours à même de rendre des jugements sur des différends qui relèvent de l'application de traités internationaux d'investissement.

SJI, les juges seront choisis uniquement par l'Union européenne, les Etats-Unis et les gouvernements de pays tiers. Il faudra de l'astuce diplomatique pour concilier cette innovation institutionnelle proposée par la Commission avec la préférence américaine pour un ISDS certes réformé, mais où il y a plus d'équilibre entre l'Etat et les acteurs privés.

\* \*

\*

L'objectif primordial du TTIP – réaffirmer le *leadership* transatlantique pour façonner un nouveau système économique international – est convaincant et, vu son niveau d'ambition, les chances que l'accord stimulera la croissance économique des deux côtés de l'Atlantique sont prometteuses. Il ne faudrait pas sous-estimer, cependant, le défi pour Washington et Bruxelles quant à l'effort de communication politique qui devra être entrepris pour achever les pourparlers et faire ratifier l'accord par le Congrès américain, le Parlement européen et les 28 parlements nationaux. Car l'illusion que seule la souveraineté nationale – ou, à la limite, européenne – peut sauver le citoyen d'une mondialisation fulgurante a envahi bien des esprits. Rares sont ceux qui pensent qu'un laisser-faire béat offre une solution, mais à l'autre extrême se replier derrière des murs nationaux ne ferait qu'aggraver les choses.

Pour maîtriser la mondialisation et l'infléchir dans un sens occidental, il faudra jouer sur trois registres simultanément. Sur le plan stratégique, il faudra certes forger de nouvelles règles pour que le terrain de jeu reste équitable, sans quoi la capacité de croissance économique des pays occidentaux à long terme serait mise en cause. Cela étant, même avec les règles adéquates, les équipes qui jouent sur ce terrain ne seront pas gagnantes si elles n'entretiennent pas leur forme physique. Pour cela, il faut deux éléments supplémentaires. D'abord et avant tout aux Etats-Unis, un nouveau mélange de politiques fiscales, de l'emploi et d'investissements dans l'éducation sera nécessaire pour aider la classe moyenne à bénéficier plus amplement de la croissance économique que durant ces trente dernières années, mais aussi – et c'est peut-être le pas le plus difficile –, surtout en Europe, il faudra plus d'ouverture. Les accords commerciaux comprennent, bien sûr, l'ouverture des marchés de l'autre, du partenaire, ce qui génère plus d'exportations, plus d'investissements, plus de ventes à l'étranger ; cependant, cela implique en même temps l'ouverture de ses propres marchés, non seulement parce que le libre-échange est par définition une rue à double sens, mais aussi parce que la concurrence venant de l'extérieur pose un défi mais injecte aussi de l'oxygène dans une économie du XXI<sup>e</sup> siècle.

Il reste que les adaptations inévitables qui vont découler de cette ouverture seront parfois pénibles et le citoyen européen – et américain – n'y est pas forcément prêt. Dans ce sens, le TTIP n'est qu'un signe avant-coureur que, pour reprendre la belle phrase de l'écrivain Lampedusa dans

son roman *Le Guépard*, « *il faut que tout change pour que rien ne change* ». Seul un environnement politique où le changement devient le *new normal* – une seconde nature –, où la concurrence, le risque et l'innovation sont les bienvenus, où les arrangements clientélistes sont sans cesse mis en cause et où les demandes du présent ne deviennent pas un prétexte pour éviter les nécessaires mesures pour assurer le long terme, seul un tel environnement pourra garantir que les partenaires transatlantiques continueront à prospérer dans une économie mondiale gouvernée par des valeurs qui leur sont chères.

## BIBLIOGRAPHIE

« How TTIP can address technical barriers to trade – An introduction », National Board of Trade of Sweden, Stockholm, mai 2015.

*Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: an Economic Assessment*, Centre for Economic Policy Research, Londres, mars 2013.

*The Transatlantic Free Trade Agreement : What's at Stake for Communities and the Environment*, Sierra Club, juin 2013.

*Transatlantische Handels-und Investitionspartnerschaft (TTIP): Mythen, Fakten, Argumente*, Bundesverband der Deutschen Industrie e. V., BDI-Publikations n°0005, avr. 2014.

*The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Ambitious but Achievable. A Stakeholder Survey and Three Scenarios*, Atlantic Council/Bertelsmann Foundation, Washington, avr. 2013.

*The TTIP Negotiations: a Pirandello Play*, Institut Jacques Delors, European Policy Centre, 23 janv. 2014, disponible sur le site Internet [www.epc.eu/documents/uploads/pub\\_4095\\_ttip\\_-\\_pirandello\\_play.pdf](http://www.epc.eu/documents/uploads/pub_4095_ttip_-_pirandello_play.pdf).

*TTIP and the Fifty States: Jobs and Growth from Coast to Coast*, Atlantic Council/Bertelsmann Foundation/British Embassy, Washington, 2013.

Commission européenne, « Investor-to-state dispute settlement: some facts and figures », 12 mars 2015.

ERIXON, Fredrik / BAUER, Matthias, « A Transatlantic zero agreement: estimating the gains from Transatlantic free trade in goods », European Centre for International Political Economy (*ECIPE Occasional Paper* n°4), 2010.

FONTAGNÉ, Lionel / GOURDON, Julien / JEAN, Sébastien, « Transatlantic trade: whither partnership, which economic consequences? », CEPII (*Policy Brief*, n°1), sept. 2013.

FROMAN, Michael B., « The strategic logic of trade: new rules of the road for the global market », *Foreign Affairs*, nov.-déc. 2014.

GRIFFITH, Melissa K. / STEINBERG, Richard / ZYSMAN, John, « Great power politics in a global economy: origins and consequences of the TPP and TTIP », 17 oct. 2015, disponible sur le site Internet [www.brie.berkeley.edu/](http://www.brie.berkeley.edu/)

wp-content/uploads/2015/02/Great-Power-Politics-in-a-Global-Economy-Origins-and-Consequences-of-the-TPP-and-TTIP.pdf.

MAISTER, P., « Breaking BITs: why are countries withdrawing from bilateral investment treaties? », *FDI Magazine*, 12 fév. 2015.

RASHISH, Peter S., « TTIP's high-wire act: balancing trade policy and geopolitics », Cato Institute, sept. 2015, disponible sur le site Internet [www.cato.org/publications/cato-online-forum/ttips-high-wire-act-balancing-trade-policy-geopolitics](http://www.cato.org/publications/cato-online-forum/ttips-high-wire-act-balancing-trade-policy-geopolitics).

RASHISH, Peter S., « Le défi stratégique du partenariat transatlantique », *Le Monde*, 2 fév. 2015, disponible sur le site Internet [www.lemonde.fr/idees/article/2015/02/04/le-defi-strategique-du-partenariat-transatlantique\\_4569696\\_3232.html](http://www.lemonde.fr/idees/article/2015/02/04/le-defi-strategique-du-partenariat-transatlantique_4569696_3232.html).

STOKES, Bruce, « Americans agree on trade: Good for the country, but not great for jobs », Pew Research Centre, 8 janv. 2015, disponible sur le site Internet [www.pewresearch.org/fact-tank/2015/01/08/americans-agree-on-trade-good-for-the-country-but-not-great-for-jobs/](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/01/08/americans-agree-on-trade-good-for-the-country-but-not-great-for-jobs/).

STOKES, Bruce, « Is Europe on board for a new trade deal with the US? », Pew Research Centre, 29 janv. 2015, disponible sur le site Internet [www.pewresearch.org/fact-tank/2015/01/29/is-europe-on-board-for-a-new-trade-deal-with-the-u-s/](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/01/29/is-europe-on-board-for-a-new-trade-deal-with-the-u-s/).

ÜLGEN, Sinan, *Locked In or Left Out? Transatlantic Trade Beyond Brussels and Washington*, Carnegie Europe, juin 2014.

WIENER, Jonathan B. / ROGERS Michael D. / HAMMITT, James K. / SAND, Peter H., « *The reality of precaution: comparing risk regulation in the United States and Europe* », RFF Press, 2011.

