



# Déjeuner du GNL

## L'avenir de la politique commerciale de l'Union

*Le 21 novembre le Groupe des Nouveaux Lobbyistes a rencontré Hiddo Houben, chef de l'unité en charge des Etats-Unis et du Canada, à la DG TRADE de la Commission européenne. Sa présentation, et les échanges qui ont suivi, ont été l'occasion de dresser un état des lieux des ambitions de la Commission quant à sa politique commerciale, dans un contexte politique incertain, entre le Brexit, l'élection de Donald Trump, et les polémiques qui ont entouré la validation de l'accord CETA. Les discussions ont permis d'apporter un éclairage sur le futur des accords commerciaux de l'Union Européenne.*

### Introduction – quelles conséquences de la mondialisation sur les sociétés occidentales ?

En introduction, Hiddo Houben est revenu sur les enjeux liés à la globalisation et ses conséquences concrètes sur les sociétés occidentales, et notamment américaine. Alors que les Etats-Unis peuvent être vu comme l'un des premiers bénéficiaires de la globalisation, l'élection de Trump s'est décidée dans les territoires industriels américains. En effet dans les grands Etats industriels, la mondialisation des échanges et l'ouverture des économies a radicalement transformé le paysage économique : les revenus de la classe ouvrière n'augmentent plus, la libéralisation est vue comme un phénomène élitiste.

Dans l'UE le niveau global du PIB double en moyenne tous les dix ans, cependant cette croissance privilégie principalement les secteurs porteurs de propriété intellectuelle. De plus l'économie de l'internet tend à concentrer les richesses entre un nombre limité d'entreprises et d'acteurs. La mondialisation a laissé de côté de larges pans des sociétés occidentales. L'argument selon lequel la mondialisation profite à tous les consommateurs en ce qu'il permet un accès plus large aux biens, plus de choix, à des coûts plus réduits, n'est plus suffisant.

L'élection de Trump a mis en relief un phénomène de mécontentement vis-à-vis de la mondialisation et de l'ouverture des sociétés au monde, jusque-là sous-estimé. Les enjeux liés à la qualité de vie et d'emploi ne sont plus compensés par les justifications économiques du libéralisme, et viennent remettre en cause les bienfaits des grands accords commerciaux. En définitive il apparaît important aujourd'hui que les Etats accentuent leurs efforts afin de mieux expliquer aux citoyens les apports de la mondialisation et de la globalisation, et leur justification.

### Quel impact de l'élection de Donald Trump sur la politique commerciale américaine ?

L'élection de Donald Trump devrait en premier lieu affecter les doctrines des partis Républicain et Démocrate en matière de politique commerciale, et entraîner une inversion des rôles. Traditionnellement favorables au libre-échange les républicains risquent d'adopter une ligne plus protectionniste sous l'impulsion de la Maison Blanche. Lors de négociations sur TPP le président Barack Obama avait même dû s'allier aux républicains pour faire avancer le projet au Sénat et à la Chambre des représentants face à l'opposition de nombreux démocrates. Ces derniers pourraient maintenant se retrouver à défendre le maintien de l'ouverture du marché américain.

Selon Hiddo Houben, le principal perdant de l'élection américaine sera le Mexique qui devra accepter de rouvrir l'accord NAFTA, et « perdra » les négociations. La Chine devrait également être une priorité de Donald Trump, alors qu'il l'a accusé de manipuler sa monnaie. On peut notamment envisager que les Etats-Unis adoptent dans les prochaines années des mesures de défense commerciale spécifiques contre certains types de produits chinois. Enfin, en ce qui concerne le TPP, l'accord Transpacifique, il devrait être modifié, ou mis « en salle d'attente » selon Houben. La suspension du TPP posera la question de la place des Etats-Unis en Asie, notamment par rapport à la Chine.

La principale difficulté dans l'analyse de la stratégie américaine est que Donald Trump ne dispose pas de stratégie de long-terme. Comme l'a rappelé le chef d'unité, c'est un pragmatique et pas un idéologue. Il ne faut pas s'attendre à une « *Grand Vision* », du moins dans la première partie du mandat, voire le premier mandat...

Quid de l'Europe et du TTIP ? L'UE et l'Europe ne sont pas en première page des préoccupations et intérêts de Donald Trump, le TTIP est donc clairement menacé. Du point de vue européen il demeure néanmoins un réel intérêt économique à signer l'accord, notamment en raison de l'importance économique de la relation US-EU. La suite dépendra évidemment de la position américaine, mais également de la position des Etats membres. Cependant l'environnement politique est particulièrement difficile pour les traités commerciaux, en particulier suite aux débats autour du CETA.

## L'accord du CETA et le rôle des parlements nationaux

---

Ironiquement le CETA n'est pas pourtant pas le traité qui apparait comme le plus compliqué à signer. En effet comme l'a fait remarquer Hiddo Houben, le Canada est le « candidat idéal » à ce type d'accord, étant vu comme un pays moderne, évolué, et « sympathique ». De même il est étonnant que les citoyens se mobilisent en particulier sur l'ISDS (Investor-State Dispute Settlement) quand bien même cette disposition ne concerne que les investisseurs. La question de l'ISDS devrait être finalement tranchée par la Cour de Justice de l'UE, qui doit valider au premier trimestre 2017 l'accord avec Singapour qui inclut également un mécanisme de règlement des différends.

### Le rôle des parlements nationaux & régionaux

Les débats liés à la validation de l'accord CETA avec le Canada, et son blocage par la Wallonie, ont alimenté de nombreux débats à Bruxelles et dans l'Europe, portant atteinte à la crédibilité de l'Union Européenne, et remettant en cause sa capacité et sa légitimité à conclure des accords de grande envergure. Cependant, comme a tenu à le rappeler Hiddo Houben, la politique commerciale fait partie des compétences fondatrices de l'UE. Avec le CETA on assiste à une renationalisation de la politique commerciale par les Parlements nationaux. Pour la Commission la ratification du CETA à l'unanimité des Etats membres n'est pas vue comme un obstacle infranchissable, mais Bruxelles est beaucoup plus inquiet par le fait d'obtenir la ratification des 42 parlements nationaux ou régionaux nécessaire.

Il apparait incohérent, dans le cas de la Belgique, de faire valider un accord par le parlement wallon, alors que les parlements régionaux ne sont pas impliqués dans la négociation de l'accord par l'Etat belge... Si un Etat donne un pouvoir de validation à une autorité régionale, celle-ci doit être impliquée dans les travaux de négociations. De plus, la Wallonie n'est pas équipée pour traiter seule d'accord de cette ampleur, même si les textes de négociation du CETA étaient publiés depuis plusieurs semaines.

Plus globalement le débat autour du CETA pose la question de l'implication des parlements nationaux. Un des membres du GNL a suggéré la possibilité de modifier les traités afin de les impliquer davantage dans la négociation. Comme l'a souligné Hiddo Houben, cette éventualité est limitée par la multitude de procédures et systèmes nationaux pour obtenir des mandats de négociation. Naturellement la Commission tend à se retourner vers le Parlement pour représenter les citoyens. Mais il apparait que les eurodéputés « ne font pas le poids » une fois de retour dans leurs Etats membres.

### La question des accords mixtes

Le CETA a mis en lumière le risque de négocier des accords « mixtes », c'est-à-dire de mélanger des compétences de l'UE, avec des compétences partagées, et des parfois des compétences nationales. Les accords comme le CETA sont des accords globaux qui incluent des compétences nationales. De plus comme l'a rappelé Hiddo Houben, le problème de l'UE est que lorsque l'on souhaite inclure des notions de « valeurs » dans les accords commerciaux,

on tombe toujours dans de la compétence partagée, voire nationales, qui nécessite la validation des Etats. Le risque avec les accords globaux tels que le CETA est que les compétences exclusives de l'UE soient prises en otage par les parlements nationaux/régionaux, du fait même qu'ils constituent des traités mixtes.

## Enjeux futurs de la politique commerciale de l'UE

---

Le contexte politique pour les accords commerciaux est très complexe. Le CETA a souligné qu'une nouvelle approche doit être trouvée au niveau européen pour relancer la politique commerciale européenne. Les polémiques ont également remis en cause la crédibilité de l'UE vis-à-vis de ses citoyens, et du monde.

### Remobiliser les citoyens et gagner la bataille de la communication

Hiddo Houben a insisté en premier lieu sur l'importance de repenser la politique d'investissement pour sensibiliser davantage les citoyens sur les actions concrètes de l'UE. Il faudra également étudier une nouvelle approche pour la politique commerciale tout en impliquant les niveaux nationaux. Pour remplir ces objectifs le débat doit être organisé au niveau des Etats membres, mais la Commission n'est pas équipée pour cela.

Pour la Commission il n'est pour l'instant pas question de revoir à la baisse l'ambition des accords. L'enjeu se trouve avant tout dans la question de la communication auprès des citoyens. On constate que malgré tous les efforts de communication mis en œuvre par la DG TRADE sur le TTIP et le CETA, ces accords apparaissent toujours comme opaques et négociés en secret pour beaucoup de citoyens. L'une des principales raisons évoquées est la capacité des ONG et représentants de la société civile à communiquer en utilisant au mieux les médias sociaux et ont une plus grande force de persuasion, et en déployant un argumentaire, souvent polémique, difficile à contrer par les institutions.

Selon Hiddo Houben c'est donc dans les Etats et pas à Bruxelles que le match se joue. C'est aux entreprises, aux acteurs privés mais également aux Think Tanks d'alimenter le débat public et d'expliquer les bienfaits concrets de la globalisation et des accords commerciaux pour les citoyens. Le rôle des Etats eux même doit être questionné. Hiddo Houben a notamment critiqué la « schizophrénie » des politiques nationaux qui négocient un accord à Bruxelles pour mieux le critiquer dans leur pays.

### La question de la crédibilité de l'UE

Les polémiques, et la difficulté de l'UE à valider l'accord CETA, remettent logiquement en cause sa crédibilité vis-à-vis de ses partenaires commerciaux. Cependant Hiddo Houben a appelé à ne pas être alarmiste, estimant que l'UE demeure tout de même efficace en matière de politique commerciale.

### Quelles opportunités pour les prochaines années ?

L'élection de Donald Trump va entraîner une période d'attente du côté américain, en raison du renouvellement de l'administration, de la reconduction des responsables américains ou de leur remplacement. Cette période devrait s'étaler au moins jusqu'à l'été 2017.

La DG TRADE va maintenant travailler plus particulièrement avec le Japon au cours des prochains mois, mais l'UE restera attentive aux mesures commerciales que les Etats-Unis pourraient mettre en place, notamment les instruments de défense. Le TTIP devrait être mis en suspens, de même que les négociations sur TiSA.

Enfin, ce retrait américain, que l'on anticipe, doit également offrir à l'UE de nouvelles opportunités, notamment en Asie, pour s'affirmer comme une option alternative aux Etats-Unis, en tant que partenaire commercial stratégique.