

UN ACCORD TRANSATLANTIQUE **À QUEL PRIX POUR LES PME ?**

OCTOBRE 2015

**TRAITÉ DE LIBRE ÉCHANGE
ÉTATS-UNIS - EUROPE (TTIP):**
les effets sur les économies
locales et les PME



Institut Veblen
pour les réformes
économiques

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Dans le face à face qui oppose partisans et détracteurs du projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI ou TTIP en anglais), la voix des PME n'est pas facile à entendre. Par son poids dans les économies françaises et européennes, ce secteur figure pourtant parmi les premiers concernés. Depuis le lancement des négociations, l'enthousiasme des institutions européennes et américaines et des plus grandes organisations patronales au sujet des bénéfices que les PME pourront retirer d'un futur accord tranche avec les positions bien plus nuancées des représentants de PME.

Seules 0,7 % des PME européennes et françaises exportent vers les États Unis et la valeur des biens et services exportés représente moins de 2 % de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des PME européennes. Quant aux PME qui se concentrent sur les marchés européen ou domestique, elles pourraient être fortement déstabilisées par la réorientation attendue des flux commerciaux intra européens et avec les autres pays tiers, les importations de produits américains bon marché et une concurrence déloyale accrue de la part des grands groupes.

Ces derniers mois, de nombreuses PME européennes se sont individuellement ou collectivement alarmées de certains risques que les négociations en cours font peser sur leurs activités. Pour mieux appréhender cette question, plusieurs organisations et en particulier le Conseil économique et social européen ont recommandé à la Commission européenne de mesurer précisément, pays par pays et secteur par secteur, les impacts du TTIP. Une demande légitime restée pour l'heure sans réponse.

PRÉSENTATION DE LA CAMPAGNE MORE

La campagne européenne pour la responsabilité dans les accords commerciaux (MORE) est menée par un réseau européen d'organisations de la société civile, en étroite collaboration avec des représentants du monde des petites et moyennes entreprises. Notre rôle est d'analyser les effets des accords en négociation pour les PME et l'économie locale. La promotion d'un modèle économique européen socialement et écologiquement responsable exige des accords de commerce qui contribuent à l'intérêt général et instaurent des règles du jeu équitables pour l'ensemble des acteurs économiques et non exclusivement au bénéfice des grandes entreprises transnationales. En France, la campagne MORE est animée par l'institut Veblen pour les réformes économiques et soutenue par Hans Schöpflin et la Fondation Charles Léopold Mayer. Les opinions exprimées dans cette note ne correspondent pas nécessairement à celles de l'organisation MORE GmbH, enregistrée en Allemagne.



AUTEUR : Mathilde Dupré, chargée de campagne, dupre@veblen-institute.org

MESURER LES EFFETS SUR LES PME : **UN CRITÈRE D'ÉVALUATION INDISPENSABLE**



* DONT 95% DE MICRO-ENTREPRISES

Selon la Commission européenne, les performances du secteur des PME, durement affecté par la crise, restent inférieures à celles d'avant 2008 en termes de nombre d'entreprises, d'emplois et de valeur ajoutée produite¹.

En raison du rôle central des PME dans l'économie française et européenne, les effets des négociations commerciales en cours sur leurs activités devraient constituer un critère indispensable d'évaluation. Étant donné que les résultats peuvent varier selon des critères tels que le secteur d'activité, le degré d'ouverture à l'export ou la structure des échanges commerciaux, des études approfondies sont nécessaires pour identifier et mesurer les effets positifs mais aussi négatifs.

1. Rapport annuel de la Commission européenne sur les PME 2014.

Fiche d'identité du **Traité Transatlantique**

Nom: Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI ou TTIP en anglais) ou traité de libre-échange transatlantique (TAFTA en anglais).

Âge: Idée formulée il y a plus de vingt ans. Négociations lancées officiellement en 2013. Report régulier de leur date de fin, initialement prévue fin 2014. Se tient du 19 au 23 octobre le 11^e round de négociations.

Famille: D'autres traités de libre échange « nouvelle génération » sont à l'agenda de l'Union européenne. Deux textes assez proches ont été négociés avec Singapour et avec le Canada (CETA) et doivent être maintenant

soumis à l'approbation politique, et en parallèle un autre accord est en cours de négociation, sur le commerce des services (TISA) entre plus d'une cinquantaine de pays.

Taille : Négociation commerciale bilatérale la plus importante de l'histoire entre les deux premières puissances économiques mondiales. Marché de 820 millions de consommateurs – presque la moitié du PIB mondial et un tiers du commerce.

Qualifié de « Traité du XXI^e siècle », par la Commission européenne de par l'ampleur des chapitres de négociations: élimination des barrières tarifaires mais aussi non tarifaires, coopération réglementaire,

libéralisation des services, ouverture des marchés publics, protection de la propriété intellectuelle, mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

Opacité des négociations: Le mandat de la Commission européenne a été tenu secret 17 mois et l'accès au texte consolidé en négociation est aujourd'hui ultra sécurisé dans des salles de lecture de la Commission ou à l'ambassade des États-Unis pour les eurodéputés ou les membres des gouvernements européens. De nombreuses institutions se trouvent ainsi obligées de travailler à partir des documents rendus publics par la société civile².

DES RÉSULTATS MACROÉCONOMIQUES INCERTAINS SUR L'EMPLOI ET LA CROISSANCE

Croissance

► Le scénario le plus favorable de l'étude du CEPR (Center for Economic Policy Research) fait état de 119 milliards d'euros de surplus de croissance d'ici 2027 dans l'Union européenne, soit un gain annuel d'environ seulement 0,05 % du PIB. Des chiffres auxquels l'ex commissaire au Commerce, Karel de Gucht, avoue n'accorder aucun crédit³.

« *Comment compter les bénéfices ? Il y a une étude qui dit que chaque ménage va bénéficier de 545 euros par année. Moi je ne sais pas comment quelqu'un peut arriver à ce chiffre. (...) Je suis convaincu qu'il y aura des bénéfices mais on ne peut pas chiffrer cela.* »

Karel de Gucht

► La méthodologie de ces études a été très critiquée. Un rapport de l'OFSE (Fondation autrichienne pour le développement international) souligne qu'elles ne tiennent pas compte des ajustements sociaux et macroéconomiques, qui pourraient réduire les bénéfices de près de 40 %.

► Une étude alternative de l'université américaine de Tufts (Massachusetts) prévoit au contraire une perte nette en termes d'exportations et de PIB pour l'Europe (respectivement de -1,9 % et -0,48 % sur dix ans pour la France).

2. cf. préambule du rapport du Conseil national du numérique.

3. Audition au Parlement européen le 1^{er} avril 2014.

Emploi

- ▶ Le seul chiffre disponible dans les études utilisées par la Commission est de 1,4 million d'emplois en Europe (dont 122 000 en France). Un chiffre que cette même Commission a qualifié d'« irréaliste ».
- ▶ L'étude de Tufts prévoit quant à elle une perte de 600 000 emplois sur dix ans dans l'UE (-130 000 pour la France) et une baisse des salaires nets (baisse de revenu annuel de 5 500 euros par travailleur sur dix ans, en France).

QUELLE PLACE POUR LES PME DANS CES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ?

A en croire les promoteurs du TTIP, les PME seront les grandes gagnantes de ce traité.

« Parmi les nombreux bénéficiaires de TTIP, peut-être que les PME sont ceux qui ont le plus à gagner. Les PME sont des sources éminemment importantes d'innovation, d'emploi et de croissance mais elles n'ont pas les ressources des grandes entreprises pour naviguer dans ce qui peut être qualifié de dédale de réglementations et d'obstacles au commerce. »

Mike Froman

Représentant au commerce des États-Unis,
Rome, 14 octobre 2014

« Nous savons que les petites entreprises et les territoires dans lesquels elles opèrent ont des chances d'être parmi les plus grands gagnants de cette accord. Les PME font face à de nombreuses barrières commerciales, plus que les grandes entreprises, parce qu'elles doivent répartir des coûts fixes comme les autorisations des produits sur des volumes de ventes inférieurs. »

Cecilia Malmström

Commissaire européenne au commerce, 12 mars 2015

Inquiétude des organisations patronales⁴

Publiquement, les principales organisations patronales européennes mettent en avant les opportunités d'exportations et autres bénéfices attendus pour les PME⁵ mais en coulisses, elles s'inquiètent des effets de TTIP sur les PME européennes, et en particulier sur celles qui n'exportent pas.

Lors d'une réunion qui s'est tenue le 26 mars 2015, à la Direction générale du Commerce à Bruxelles, le MEDEF a demandé « comment la COM [les services de communication de la Commission] peut rassurer les 19 millions de PME européennes qui n'exportent pas et qui vont affronter une concurrence accrue. »

De son côté, le 1^{er} juillet 2015, la Confédération de l'Industrie britannique admettait en rendez-vous à la Commission qu'il était difficile de convaincre les PME car « les bénéfices de TTIP restent hypothétiques [pour elles] ».

4. Article en ligne de CEO, 2015.

5. « Les PME ont beaucoup à y gagner dans la mesure où elles n'ont pas les moyens de naviguer entre deux systèmes réglementaires différents ». Cf. Business Europe et Communiqué de presse du 18 septembre 2015 du Medef et du BDI « Le Medef et le BDI rappellent l'importance d'un accord transatlantique ambitieux pour nos PME ».

Absence d'étude approfondie

- Aucune étude d'impact sérieuse sur les PME n'a été réalisée. La Commission européenne a certes publié un rapport⁶, en avril 2015, à partir d'un questionnaire adressé aux PME, mais il se fonde sur le seul panel des entreprises ayant répondu, sans recours à aucune technique scientifique d'échantillonnage.
- Surtout, les perdants et les gagnants pays par pays ou secteur par secteur n'ont pas été identifiés. C'est pourtant une recommandation du Conseil économique et social européen, à laquelle la Commission ne semble pas vouloir donner suite :

« [Les études de la Commission] ne donnent pas une estimation précise, étayée et détaillée par secteur et État membre de l'impact que le PTCI pourrait avoir sur les entreprises exportatrices et non exportatrices. (...) Il est essentiel de pouvoir anticiper en ce qui concerne la manière dont ces entreprises seront touchées par l'ouverture d'un marché transatlantique plus intégré. »⁷

« [Les études de la Commission] ne donnent pas une estimation précise, étayée et détaillée par secteur et État membre de l'impact que le PTCI pourrait avoir sur les entreprises exportatrices et non exportatrices. (...) Il est essentiel de pouvoir anticiper en ce qui concerne la manière dont ces entreprises seront touchées par l'ouverture d'un marché transatlantique plus intégré. »⁷

Un précédent historique inquiétant

La mesure des effets ex ante est un exercice complexe. Le seul autre accord de libre échange pour lequel nous disposons de données fiables sur une longue durée est l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) signé en 1994.

L'analyse des résultats appelle à la prudence :

- La part des PME américaines sur le total des exportations vers le Mexique et le Canada a baissé, selon le Bureau du recensement des États-Unis. Pour les PME de moins de 100 salariés, elle est passée de 15 à 12 % entre 1996 et 2012. Après vingt ans, seulement 0,6 % et 1,1 % des PME américaines exportaient

respectivement vers le Mexique et vers le Canada contre 19 et 26 % pour les grandes entreprises.⁸

- 700 000 emplois perdus aux États-Unis du fait des délocalisations d'activités, selon le Congrès américain.
- Impact dévastateur sur les petites exploitations agricoles mexicaines, perte nette de 1,9 million d'emplois.⁹

6. Commission européenne, avril 2015.

7. Avis du Conseil économique et social européen, juillet 2015.

8. Note de Public Citizens.

9. Disparition de 4,9 millions de petits agriculteurs mexicains non compensée par l'augmentation du nombre de travailleurs saisonniers de 3 millions.

De quelles PME parle-t-on ?

- ▶ Sur les 20 millions de PME européennes, la part de celles qui exportent au-delà des frontières de l'Union ne dépasse pas 13 %. Parmi elles, la part des revenus provenant des exportations hors UE n'excède pas 10 %.
- ▶ Seules 0,7 % des PME européennes et françaises exportent vers les États-Unis¹⁰. **« Seules 0,7 % des PME européennes et françaises exportent vers les États-Unis. »**
- ▶ La valeur des exportations de biens et services des PME européennes vers les États-Unis en 2013 représentait moins de 2 % de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des PME.
- ▶ En France en 2014, si 95,6 % des entreprises exportatrices étaient des PME et micro-entreprises, ces dernières n'ont réalisé que 14,5 % des exportations françaises¹¹.
- ▶ Seulement 28 % des PME françaises ont une activité d'export et l'Union européenne est la destination privilégiée de plus de 66 % des flux.

En réalité, les débouchés internationaux des PME sont donc en premier lieu dans le marché européen : « Le développement des PME dépend avant tout du marché européen, à condition que les barrières de tous ordres soient levées¹² », selon Jean Arthuis, eurodéputé français, ancien ministre de l'Économie et des Finances du gouvernement d'Alain Juppé.

« Le développement des PME dépend avant tout du marché européen, à condition que les barrières de tous ordres soient levées. »

Jean Arthuis

Eurodéputé français

Or les effets qu'aurait le TTIP sur le commerce intra européen et les risques liés à la réorientation de ces flux d'échanges n'ont pas été suffisamment mesurés. Les données disponibles devraient pourtant inviter à la prudence selon l'économiste de l'université

Tufts, J. Capaldo : « Dans l'UE, les partisans de l'accord citent quatre grandes études qui prévoient surtout des avantages nets faibles et différés ainsi qu'une substitution graduelle des échanges entre les pays de l'UE par des échanges transatlantiques. Par conséquent, la Commission Européenne, principale porte-parole du TTIP en Europe, se retrouve dans une situation paradoxale : les réformes politiques qu'elle soutient favoriseraient la désintégration économique au sein de l'UE. »

10. Note de Ecopreneur et Rapport de la Commission européenne, 2015.

11. Les chiffres du commerce extérieur, Année 2014 – résultats révisés, <http://lekiosque.finances.gouv.fr>. Au total, 19 300 PME françaises exportent vers les États-Unis en 2012 pour un montant de 8,3 milliards d'euros.

12. www.jean-arthuis.eu/fr/depute-en-action/11-au-parlement-europeen/320-ttip-la-charrue-avant-les-boeufs.html

PME américaines et européennes, même combat ?

Il n'y a pas de convergence dans la définition de PME de part et d'autre de l'Atlantique. Alors qu'en Europe, le nombre maximum de salariés est 250, il peut atteindre jusqu'à 1 000 dans certains secteurs aux États-Unis. Cette situation pourrait engendrer une distorsion de concurrence entre les entreprises si des mesures spécifiques pour les PME ne bénéficient pas aux mêmes catégories d'acteurs.

Au chapitre « PME »

Le TTIP est promu comme le premier accord incluant un chapitre spécial pour les PME. Mais pour l'heure, les propositions connues se limitent à créer un site internet d'information et une commission PME pour expliquer à ces dernières comment bénéficier au mieux de l'accord.

Nul besoin d'attendre un traité commercial pour mieux informer les PME. Des sites spécialisés existent déjà pour le commerce avec la Chine¹³ et le Japon¹⁴ et un outil équivalent pourrait être développé pour les États-Unis, quelle que soit l'issue des négociations.

Pourquoi pas un « buy local act » européen ?

Les règles « Buy America(n) » et « Buy local » aux États-Unis visent à réserver certains marchés publics à des entreprises nationales, des produits nationaux ou des petites entreprises locales (23 % de certains marchés).

Elles sont directement ciblées par l'Union européenne qui réclame leur abandon à la demande des entreprises européennes. De nombreux acteurs privés et de la société civile américains se montrent pourtant très attachés à cette disposition et font pression sur les États-Unis

pour la conserver. Interrogé sur cette politique américaine et la possibilité de développer des règles pro PME équivalentes en Europe, le président de la Commission européenne a balayé de façon peu pragmatique cette proposition qu'il qualifie de « *réflexe protecteur et nombriliste* ». Selon lui, « *sur ce point, l'Europe a raison et les États-Unis ont tort* »¹⁵, excluant ainsi de développer un plan B, en cas d'échec des négociations sur ce volet. Pourtant le Congrès américain a adopté en juin 2014 un amendement visant

à interdire l'assouplissement des règles de marchés publics américains. Quant à l'engagement du gouvernement anglais de faire bénéficier directement ou indirectement les PME de 25 % des dépenses du gouvernement¹⁶, il pourrait être rendu illégal aussi une fois le TTIP en vigueur. Et les seuils à partir desquels des appels d'offres transatlantiques doivent être publiés pourraient être abaissés.

13. Site dédié aux PME <http://een.ec.europa.eu/services/going-international>

14. Outil spécifique pour les PME sur la fiscalité et les marchés publics www.eu-japan.eu/japan-tax-and-public-procurement-helpdesk

15. Interview de Jean Claude Juncker dans les matins de France Culture, le 13 juin 2015.

16. www.gov.uk/government/publications/2010-to-2015-government-policy-government-buying/2010-to-2015-government-policy-government-buying

DES NÉGOCIATIONS **DÉSÉQUILBRÉES ?**

Des intérêts « offensifs » divergents

Les attentes des entreprises européennes sont multiples : suppression des droits de douanes qui restent élevés dans certains secteurs (textile, habillement, céramique, tabac ou chaussures...); harmonisation des normes et reconnaissance mutuelle des standards ; accès amélioré aux marchés publics américains du niveau fédéral jusqu'aux échelons les plus locaux¹⁷...

De leur côté, les Américains se montrent très offensifs sur des sujets sensibles pour l'Union européenne, parmi lesquels l'abandon du principe de précaution, la libre circulation des données numériques, l'instauration d'un mécanisme classique de règlement des différends ou l'association des autorités de régulation américaines en amont du vote des nouvelles directives européennes.

Pour l'atteinte de chaque objectif européen, l'Europe devra faire des concessions en retour.

Le poids des États-Unis

Plusieurs rapports institutionnels remis au gouvernement français mentionnent une véritable asymétrie entre les deux parties et un meilleur niveau de préparation côté américain. Ce qui explique que de l'avis de plusieurs experts, l'agenda reste fortement maîtrisé par les négociateurs américains qui n'hésitent pas à écarter les sujets les plus gênants pour les États-Unis et à demander à l'Union européenne des concessions qu'ils ne sont pas disposés à faire eux-mêmes. Washington tarde à publier ses offres sur chacun des chapitres et à réagir à celles de Bruxelles, faisant dire en septembre 2015 au secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl qu'ils n'ont reçu « aucune offre sérieuse des américains » depuis 2013¹⁸. La conclusion, le 5 octobre 2015, de l'accord transpacifique entre les États Unis et onze autres pays pourrait contribuer à affaiblir encore la position européenne.

Le volet difficile de la coopération réglementaire

Étant attendu que 80 % des « bénéfiques » escomptés dépendent de l'harmonisation des règles, les impacts positifs annoncés et déjà très discutés pourraient ne jamais se réaliser si les négociations achoppent sur des secteurs entiers de l'économie.

Dès le mois de mai 2014, la Commission européenne indiquait par exemple que « *les règles européennes et américaines en vigueur sur les produits chimiques diffèrent significativement. Par conséquent, ni l'harmonisation, ni la reconnaissance mutuelle des standards ne sont faisables* ». La possibilité d'une reconnaissance mutuelle pour introduire une équivalence entre la réglementation européenne REACH et le Toxic substances control act américain semblent donc écartée par l'UE pour l'instant.

17. « L'ouverture réciproque des marchés publics doit donc également concerner ceux des municipalités, villes, agences métropolitaines et comtés notamment » cf. Position CGPME.

18. Interview dans Sud Ouest, le 29 septembre 2015.

Par ailleurs, après dix rounds, les négociations sur les règles relatives au secteur automobile, souvent cité en exemple, n'auraient même pas commencé, se cantonnant à des présentations de bonnes pratiques et des explications des règles respectives. Le récent scandale Volkswagen sur le non respect des normes d'émissions des véhicules (« clean air act ») plonge l'UE dans l'embarras et mine un peu plus la confiance entre les parties non seulement sur la qualité des règles respectives mais aussi sur leur mise en œuvre effective.

État fédéral vs. association politico-économique de 28 États

L'harmonisation des normes entre les États-Unis et l'Union européenne ne signifie en aucun cas que les divergences entre les différents États américains seront aplanies. Un rapport commandé par l'ancienne ministre française du Commerce extérieur souligne des « biais possibles, entre autres dus au système fédéral »¹⁹. Une étude du Parlement européen sur les barrières techniques confirme que « l'UE semble plus rigoureuse que les États-Unis pour rejeter les barrières techniques au commerce locales ou nationales (inter étatiques dans le cas des États-Unis) »²⁰. Certains experts, comme Pierre Defraigne pointent aussi le risque d'un affaiblissement des efforts visant à consolider l'Union européenne.

Mise en œuvre des accords et clause de réciprocité

Les États-Unis n'appliquent pas véritablement l'accord de l'OMC sur les marchés publics dont ils sont pourtant signataires. 13 États ne l'appliquent pas du tout et 37 avec des restrictions.²¹ Ce sujet est sensible pour eux, raison pour

laquelle ils tardent toujours à publier leur offre d'ouverture des marchés publics après dix rounds de négociations. D'où l'importance du projet de règlement européen pour la réciprocité dans les marchés publics, qui prévoit

de possibles restrictions aux entreprises des pays tiers qui ne jouent pas le jeu de l'ouverture. Déposé en 2012, le texte n'a toujours pas été adopté²².

19. Rapport de Claude Revel à Nicole Bricq, alors ministre du Commerce extérieur, p 74.

20. Étude du Parlement européen, Juin 2015, p 45 ; traduction de l'auteur.

21. cf. note 19.

22. [www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2012/0060\(COD\)&l=FR#tab-O](http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2012/0060(COD)&l=FR#tab-O)

UN TRAITÉ À QUEL PRIX ?

La faiblesse du nombre d'études d'impact menées et le caractère incomplet des négociations rendent difficiles l'identification précise des effets.

Si leurs demandes sont satisfaites, les entreprises des secteurs concernés par les baisses tarifaires par exemple dans le textile ou la vaisselle en céramique, celles qui importent des matières premières ou des produits intermédiaires et celles qui exportent déjà vers les États-Unis ou qui cherchaient à le faire pourraient bénéficier d'une diminution de leurs coûts et des opportunités nouvelles en termes de marchés. Les entreprises qui fournissent des exportateurs pourraient aussi profiter d'une hausse de la demande. Ces résultats positifs sont bien mis en avant dans les rapports de la Commission européenne. Mais ces mêmes rapports passent complètement sous silence les effets adverses et les risques liés par exemple à l'accroissement des importations bon marché en provenance des États-Unis, notamment dans les services, les moteurs de véhicules, les produits chimiques, les métaux et produits métalliques²³...

Concurrence accrue de la part des groupes américains sur l'ensemble des marchés européens

Les négociations autour de TTIP n'ont pas pour objet d'agir sur l'ensemble des facteurs qui déterminent les écarts de coûts de production de part et d'autre de l'Atlantique. Les disparités salariales (aux États-Unis, les salaires moyens sont 30 à 40 % inférieurs à ceux pratiqués en Europe), le niveau inférieur des réglementations américaines dans de nombreux domaines, le coût de l'énergie et la faiblesse entretenue par la Fed du dollar par rapport à l'euro, continueront à assurer aux entreprises américaines une position favorable pour conquérir des parts de marché conséquentes en Europe, avec un fort risque d'érosion du commerce intra-européen.

Dans les secteurs pour lesquels la reconnaissance mutuelle des standards pourrait être retenue (reconnaissance d'une équivalence sans modification des règles), les producteurs américains conserveraient ainsi un avantage en matière de coût de production. À titre d'exemple, si les règles européennes en matière d'utilisation des pesticides et additifs ou de traitement de

réduction des agents pathogènes étaient déclarées équivalentes à celles pourtant moins strictes qui prévalent aux États-Unis, les produits fabriqués outre Atlantique seraient favorisés pour accéder au marché européen à prix réduit. Même les PME qui exportent au-delà de l'UE, font près de 90 % de leur chiffre d'affaires sur le marché européen : elles pourraient être durement affectées par la concurrence américaine.

Même les PME qui exportent au-delà de l'UE, font près de 90 % de leur chiffre d'affaires sur le marché européen : elles pourraient être durement affectées par la concurrence américaine.

23. British embassy Washington, Bertelsmann Foundation, Atlantic Council, 2013.

Réorientation des flux commerciaux

La seule étude détaillée sur les flux commerciaux disponible indique que TTIP générera un détournement du commerce intra européen vers les États-Unis et attirera des importations à bas prix en provenance des États-Unis²⁴.

Les flux commerciaux entre la France et l'Allemagne pourraient diminuer d'environ 23% à l'import et à l'export et ceux entre la Grande-Bretagne et la France de près de 36%. Par ailleurs, cette étude prévoit aussi une réduction des échanges entre l'Union européenne et ses pays voisins (Maroc, Tunisie, Algérie, Égypte, Russie et Biélorussie) ainsi qu'une diminution des échanges avec la Chine (-28% pour la Grande-Bretagne et -13% pour l'Allemagne).

Les flux commerciaux entre la France et l'Allemagne pourraient diminuer d'environ 23% et ceux entre la Grande Bretagne et la France de près de 36%.

Risque de délocalisation vers les États-Unis

Les PME qui fournissent de grandes entreprises et installées à proximité de leur principal client, comme c'est le cas parfois dans l'automobile, pourraient se trouver affectées par des délocalisations. Un scénario à ne pas écarter, selon la revue *Europe Entrepreneurs* de SME Europe, l'association de défense des intérêts des PME proche du Parti Populaire Européen, qui suggère de le surmonter par des délocalisations de PME !

« Alors que les grandes entreprises ont l'opportunité de relocaliser certaines de leurs productions vers un autre continent, générant des pertes d'emploi local, les PME étaient exclues de ce type de pratique du fait des coûts. Avec TTIP, les PME pourront étendre leurs propres activités vers le marché partenaire pour bénéficier de rendements croissant d'échelle grâce à des effets de volume »²⁵.

Poids accru des grandes entreprises sur les politiques publiques

Les plus grands groupes internationaux ont été surreprésentés parmi les parties prenantes consultées par la Commission européenne.

Les entreprises américaines en particulier ont été extrêmement actives pour faire entendre leur voix. Elles auraient même été, selon une ONG, les plus consultées de toutes les parties prenantes par la DG Commerce, lors des rencontres bilatérales menées entre janvier 2012 et février 2014²⁶ !

Les entreprises américaines auraient été les plus consultées de toutes les parties prenantes par la DG commerce.

Le traité contient par ailleurs des dispositions de nature à renforcer la capacité d'influence des entreprises multinationales sur les législations européennes et nationales au détriment des instances démocratiques.

24. Bertelsmann Foundation, 2013.

25. *European Entrepreneur*, 2015, p 16.

26. Étude CEO, 2015.

► **Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États permet à une entreprise de poursuivre un État devant un tribunal d'arbitrage privé pour dénoncer le manque à gagner induit par une politique publique.** Il a été introduit dans près de 3 000 traités d'investissement ou de commerce, y compris par des pays européens. Mais le recours à cet instrument est en forte progression depuis le début des années 2000 et les abus qu'il génère cristallisent les inquiétudes.

– **Un mécanisme réservé à quelques privilégiés,** inaccessible pour les entreprises domestiques et d'un coût prohibitif pour la plupart des PME (en moyenne 8 millions de dollars pour une plainte, selon l'OCDE²⁷). Au-delà de l'accès, la répartition des sommes versées aux investisseurs au terme des procédures est très inégale. Selon une étude, 64 % des indemnités auraient été reçues par des entreprises de plus de 10 milliards de chiffre d'affaires, 29 % par des entreprises qui pèsent entre 1 et 10 milliards et seulement 7 % par les plus petites²⁸.

– **Un mécanisme coûteux pour le contribuable.** Parmi les 568 plaintes recensées dans le monde par les Nations Unies, la majorité des cas (58 %) a conduit à une décision favorable à l'investisseur (sanction financière des États ou arrangement à l'amiable avec dédommagement de l'investisseur)²⁹. Les investisseurs américains arrivent en tête avec près d'un quart des poursuites (22 %)³⁰. Au-delà des coûts de procédures, pour les 14 plaintes dont les résultats ont été rendus publics, les contribuables européens ont déjà été mis à contribution pour plus de 3,5 milliards d'euros de compensation³¹. Et ce n'est qu'un début car aucun plafond n'existe pour ces sanctions ; dans une plainte encore à l'étude, une compagnie suédoise ne réclame pas moins de 4,7 milliards d'euros à l'Allemagne. Des fonds d'investissements spécialisés qualifient même de « nouvelle catégorie d'actifs » les sommes réclamées par les entreprises via l'arbitrage et les acceptent en collatéral pour leur octroyer des financements³².

– **Remise en cause des choix souverains de politiques publiques.** Le nombre croissant de procédures touche des domaines de plus en plus sensibles des politiques publiques (prévention du tabagisme et santé publique en Australie et au Canada, normes environnementales, sortie du nucléaire et politique énergétique en Allemagne, régime de l'assurance santé et politique de protection sociale en Slovaquie...) Il n'est pas à exclure que d'autres politiques publiques puissent être attaquées à l'avenir pour leur caractère discriminatoire telles que le crédit d'impôt recherche, le soutien public à l'industrie culturelle, le moratoire sur les OGM ou les mesures de lutte contre l'évasion fiscale.

► **Par le processus de coopération réglementaire,** les autorités de régulation américaines ainsi que les parties prenantes concernées, en particulier le secteur privé, pourraient être saisies avant même le Parlement européen sur les projets de nouvelles directives. Pour cet organe de coopération réglementaire, l'impact sur le commerce transatlantique deviendrait ainsi un critère déterminant d'évaluation de toute nouvelle législation. Qualifié d'« accord

27. OCDE, 2012, p18.

28. <https://gusvanharten.wordpress.com/category/costs-to-the-public/>

29. CNCD 11.11.11, 2015.

30. Notre Europe Institut Jacques Delors, 2015.

31. Friends of the Earth Europe, 2014

32. Article du Guardian, 2015.

vivant », TTIP pourrait ainsi être négocié a minima puis étendu progressivement avec des amendements ultérieurs et des annexes complémentaires, hors du contrôle formel des parlementaires européens.

Ces dispositifs risquent d'engendrer une démocratie à deux vitesses : d'un côté, les acteurs et les citoyens les moins bien protégés, y compris les PME, qui peinent à se faire entendre des autorités politiques, et de l'autre, ceux qui ont la capacité d'influencer les règles à leur avantage.

Ces dispositifs risquent d'engendrer une démocratie à deux vitesses : d'un côté, les acteurs et les citoyens les moins bien protégés, y compris les PME, qui peinent à se faire entendre des autorités politiques, et de l'autre, ceux qui ont la capacité d'influencer les règles à leur avantage.



Ernst Gugler, directeur de Gugler GmbH, entreprise autrichienne du secteur de l'impression

« Mon impression est qu'il est de plus en plus courant pour un nombre croissant de grandes entreprises de s'immiscer dans le processus législatif démocratique à force de lobbying et d'en profiter pour s'octroyer un certain nombre d'avantages aux dépens des PME, par exemple en plaçant leurs bénéfices dans des paradis fiscaux. À l'inverse, les PME telles que

la mienne sont soumises à toujours plus de pression telles que des taxes en constante augmentation et des réglementations insensées. C'est la raison pour laquelle je souhaite que les négociations sur le TTIP soient menées en toute transparence, ou qu'elles prennent fin immédiatement. »

Ces mécanismes pourraient aussi dissuader les pouvoirs publics d'adopter de nouvelles règles de santé publique, de protection de l'environnement ou de stabilité financière. Plusieurs mesures européennes ont déjà été profondément modifiées sous la pression américaine ou canadienne, en marge des négociations : ainsi la directive européenne sur la qualité des carburants a été démantelée, l'importation de bœuf trempé dans de l'acide lactique a finalement été autorisée et la réglementation qui prévoyait l'abandon de 31 pesticides potentiellement cancérigènes a été gelée³³.

Dérégulation financière et accès au financement

Selon l'OCDE, 90 % des financements obtenus par les PME françaises sont octroyés par les banques. Or les PME souffrent d'un accès toujours plus difficile au crédit bancaire. Si la question d'inclure ou non les services financiers dans les négociations reste un point majeur de désaccord, ce sont cette fois les États-Unis qui craignent un affaiblissement des règles. Le secrétaire du Trésor, Jack Lew, s'est déclaré plusieurs fois hostile à cette inclusion : « *normalement, dans un traité commercial, le but est de diminuer les normes en matière de [régulation financière, environnementale et droit du travail]* ». Les États-Unis « *ne toléreraient pas que ce partenariat soit utilisé pour affaiblir les normes de régulation financière nationales* » ou pour « *amoindrir l'effet des démarches entreprises pour protéger l'économie américaine* »³⁴. Une préoccupation qui – après la crise financière – devrait être partagée avec l'Union européenne, dont la position est au contraire saluée par le lobby britannique TheCityUK comme largement inspirée de son propre dépliant sur le TTIP³⁵.

33. CNCD 11.11.11, 2015.

34. CEO, Juillet 2015.

35. Vaudano, 2015, p 69.

La fin du modèle agricole européen ?

Le rapport remis à Nicole Bricq, alors ministre du Commerce extérieur, mettait en garde le gouvernement français : « Il faudra être conscient que la grande cible [des USA] sera le secteur agricole et peut-être agroalimentaire. D'autant que pour l'UE, le secteur agricole risque de devenir la variable d'ajustement au compromis³⁶ ».

Selon une étude du Parlement européen de 2014, les producteurs de bœuf, de lait, de volaille et de céréales pourraient se retrouver exposés à une concurrence difficile à gérer³⁷. Des perspectives qui préoccupent par exemple l'interprofession de la filière bétail et viande « Interbev », évaluant un risque de perte de revenus pour les éleveurs bovins de près de 50 % liée aux différents accords et demandant l'exclusion de la filière des négociations.



Dr. Gerhard Drexel, PDG de Spar Autriche

« Si TTIP venait à être adopté, le marché européen serait envahi d'OGM, de viande bon marché issue d'animaux nourris aux hormones ou encore gavés d'antibiotiques et d'autres horreurs de ce genre.

Nos producteurs se retrouveraient avec leurs stocks de viande sur les bras malgré sa qualité supérieure, simplement parce qu'elle coûterait un peu plus cher. »³⁸

Poulet au chlore, porc à la ractopamine, bœuf aux hormones, cultures OGM, nombreux sont les exemples illustrant les divergences de normes en matière de production agricole et de consommation alimentaire. Cette situation traduit des préférences collectives qui devraient pouvoir rester définies au niveau national ou européen, ainsi que des approches réglementaires distinctes. Les États-Unis souhaitent ainsi que l'Europe abandonne le principe de précaution, au nom d'une approche qu'ils présentent comme exclusivement fondée sur la science. Cette divergence de vue a pourtant par exemple conduit l'UE à interdire plus de 1 300 additifs chimiques et plus de 80 pesticides utilisés aux États-Unis³⁹, en l'absence d'éléments sur la non dangerosité des produits. Selon Shaun Donnelly, ancien adjoint au représentant au commerce des États-Unis en Europe : « Le TTIP ne vaut la peine d'être négocié qu'à condition qu'il ouvre l'aspect réglementaire et notamment qu'on en finisse avec le principe de précaution⁴⁰ ».



Bruno Jöbkes, directeur adjoint de Großschlachtereï Thönes e.K., boucherie charcuterie à Wachtendonk en Allemagne

« Ici, en Europe, nous avons des traditions pour la production alimentaire que beaucoup nous envient, ainsi que des normes de bonne qualité. En tant

qu'entreprise, nous avons besoin de pouvoir compter sur la pérennité de ces normes. »

36. Rapport de Claude Revel à la ministre du Commerce extérieur, p 74.

37. Parlement européen, 2014.

38. Interview parue dans le magazine Lebensmittelzeitung le 27 février 2015.

39. Selon une étude de l'ONG allemande BUND, citée par Euractiv en juin 2015.

40. CEO, 2013.

Par ailleurs, les négociations portent sur la reconnaissance des indications géographiques protégées en Europe par les pays partenaires. Le dispositif, en complète contradiction avec le système américain de « marque déposée », est une cible prioritaire pour 177 membres du Congrès américain, qui ont demandé à leur administration d'y « travailler agressivement »⁴¹. L'Europe pourrait être amenée à faire sur ce dossier des concessions importantes, de l'aveu même du ministre allemand de l'Agriculture : « *Si nous voulons saisir l'opportunité du libre-échange avec le marché géant américain, on ne pourra plus protéger toutes les saucisses et tous les fromages comme étant des spécialités* »⁴². Dans l'accord conclu avec le Canada, la France s'est félicitée d'avoir obtenu la prise en compte de 42 IGP pour les produits agricoles et denrées alimentaires (sur les quelques 235 existantes). Quid des 193 autres⁴³ ? Importera-t-on bientôt de la Tomme des Pyrénées ou de la crème d'Isigny canadiennes ? Si la moisson est si maigre avec le Canada, combien d'IGP la France parviendra-t-elle à préserver dans les négociations avec les États-Unis ?

L'exception culturelle en question

Si la France a bataillé pour exclure le secteur audiovisuel du mandat de négociation de l'Union européenne, cette exigence n'est pas pour autant garantie comme le rappelle le Conseil national du numérique. Face au risque de contournement de cette exclusion par des dispositions relatives aux services numériques (musique ou vidéo en ligne notamment), il convient de fonder la définition des services audiovisuels sur leur contenu et non leur mode de diffusion. Tout est en effet dans les détails des formulations puisque l'association américaine du cinéma (MPPA) arguerait pour sa part que la diffusion n'est pas exclue des négociations.

Protéger le développement de l'économie numérique

Dans un avis publié en avril 2014, le Conseil national du numérique s'inquiète de la forte asymétrie des négociations transatlantiques et des conséquences possibles sur la structuration du marché numérique européen. Il appelle à ne pas renoncer à la capacité des États à légiférer dans des domaines qui évoluent très rapidement et recommande à ce titre d'écarter le mécanisme de règlement des différends. Le Conseil insiste sur la nécessité du maintien de la neutralité des infrastructures qui

n'est pas garantie aux États-Unis⁴⁴. Une neutralité indispensable pour assurer le traitement équitable et sans discrimination de l'ensemble des utilisateurs d'internet, y compris les PME. En témoignent les enjeux de référencement par les moteurs de recherche des sites d'informations ou la mobilisation des hôtels privés par les plateformes de réservation en ligne de tout contrôle sur leur politique tarifaire. Le Conseil demande aussi que des conditions puissent être posées à la libéralisation

des flux de données, afin de garantir le respect des libertés fondamentales. Il appelle à la prudence dans le domaine de la sécurité, de la santé, des services financiers et de l'énergie. Il insiste enfin sur les incohérences d'approches en matière de propriété intellectuelle et plaide pour une consolidation de la réglementation européenne préalable à des négociations transatlantiques.

41. CNCD 11.11.11. 2015.

42. Déclaration de janvier 2015. Cf. www.euractiv.com/sections/trade-society/germans-fret-about-kentucky-fried-bratwurst-under-ttip-311067

43. Ainsi des produits tels que le Saint Marcellin, la Tome des Bauges, le Langres, le Selle sur Cher, le Mont d'Or, l'Ossau Iraty, la Tomme des Pyrénées, la crème d'Isigny, la saucisse de Montbéliard, le sel de Guérande, le riz de Camargue ou le bœuf charolais du bourbonnais ne seront pas protégés au Canada.

44. Obligations de non-discrimination, neutralité, portabilité et interopérabilité appliquées aux services télécoms et aux plateformes numériques.

Quant au Parlement européen, dans sa résolution du 8 juillet 2015, il demande de préserver la capacité des États à soutenir le secteur de la culture et des services culturels, éducatifs, audiovisuels et journalistiques, ainsi que le système de fixation du prix unique. Autant de règles qui pourraient être affaiblies par les dispositions en matière de libéralisation des services ainsi que d'éventuelles plaintes d'investisseurs via le mécanisme de règlement des différends, en dépit des messages rassurants portés par la Commission.

Pas de level playing field en matière de développement durable

Selon les promoteurs de TTIP, le développement d'un accord doit permettre d'imposer au reste du monde des standards élevés en matière de protection sociale ou de respect de l'environnement. Comment expliquer alors que les chapitres développement durable et droits du travail des négociations ne se fondent pas sur le socle minimum des standards internationaux existants ? Il n'est en effet nulle part question de la ratification par les États-Unis des six conventions de l'OIT qu'ils ont toujours refusées, notamment celles sur le travail forcé, la discrimination, et la liberté syndicale ; encore moins du respect de futurs traités contraignants sur la lutte contre le changement climatique ou le respect des droits humains. Aucune mention non plus des enjeux de corruption, de responsabilité fiscale et de lutte contre l'évasion et l'optimisation fiscale abusive. L'absence de tout progrès sur ces enjeux internationaux alimente

L'absence de tout progrès sur ces enjeux internationaux alimente une concurrence déloyale entre les grands groupes transnationaux en capacité de localiser avantageusement chacune de leurs activités dans les pays les moins disant écologiquement, socialement et fiscalement et les PME qui sont tenues de respecter des règles nationales plus exigeantes.

une concurrence déloyale entre les grands groupes transnationaux en capacité de localiser avantageusement chacune de leurs activités dans les pays les moins disant écologiquement, socialement et fiscalement et les PME qui sont tenues de respecter des règles nationales plus exigeantes.



Martina Römmelt-Fella, Fella Maschinenbau GmbH, entreprise familiale allemande spécialisée dans la fabrication de machines pour l'industrie de la construction et des petites centrales hydroélectriques

« En tant que moyenne entreprise, nous ne pensons pas que TTIP puisse engendrer de très importantes opportunités pour nous. En revanche, nous avons conscience des risques énormes qu'il représente pour

nos nombreuses avancées sociales. TTIP permet à de grands groupes multinationaux d'exercer une influence sur des lois existantes de protection environnementale, sanitaire et sociale. »

MOBILISATION DES PME

Si en France la position de la CGPME est prudente sur le sujet⁴⁵, dans plusieurs pays européens, des PME, individuellement ou collectivement, commencent à s'alarmer des effets possibles de TTIP sur leurs activités et les territoires dans lesquels elles sont implantées.

La principale association indépendante allemande de PME, la BVMW (Bundesverband Mittelständische Wirtschaft), qui compte plus de 270 000 membres, a condamné publiquement le mécanisme de règlement des différends, le jugeant hors d'accès pour ses membres et privilégiant ainsi de fait, à l'instar du conseil de coopération réglementaire, les grandes entreprises transnationales. L'association dénonce aussi la menace qui pèse sur le principe de précaution européen.

L'UCM (union des classes moyennes) en Belgique, association wallonne et bruxelloise de défense, de représentation et de promotion des indépendants (chefs de PME, artisans, commerçants, professions libérales) s'alarme également des dangers liés au mécanisme de règlement des différends et le nivellement par les bas des normes notamment alimentaires.



Philippe Godfroid, président de l'UCM

« Notre conseil d'administration en a débattu et c'est à l'unanimité qu'il a estimé que les PME wallonnes et bruxelloises n'ont rien à gagner de ce traité. Au contraire, dans sa forme actuelle, il présente des dangers. (...) [une PME américaine] a des charges administratives minimales, bénéficie d'un coût de l'énergie très bas et de règles sociales qui lui permettent d'engager et de

licencier quasiment à volonté du personnel bon marché. (...) Nous ne voulons pas de protectionnisme, ni de retour en arrière. (...) Nous pensons que l'Europe et les États-Unis doivent être des partenaires économiques et cela suppose de maintenir des règles du jeu. Dans les circonstances actuelles, un marché unique risque de transformer nos pays en une colonie économique des Américains. C'est un jeu de dupes⁴⁶. »

En Autriche et en Allemagne, plus de 2500 PME individuelles, tous secteurs confondus, ont lancé et signé un appel pour demander l'abandon des négociations. (www.kmu-gegen-ttip.at/ et www.kmu-gegen-ttip.de/)



Max Schachinger, Schachinger Logistik, entreprise autrichienne de logistique – transport de marchandises par camion

« En tant que moyenne entreprise concentrant ses activités en Autriche et au sein de l'UE, nous n'anticipons aucune retombée particulièrement positive des accords CETA [entre le Canada et l'UE] et TTIP sur la société en général, ni sur nos activités en particulier. Le manque de communication et de transparence autour des négociations et les dispositions discutables des accords telles que la

protection des investisseurs laissent même présager des conséquences néfastes pour les individus et pour l'environnement en Europe. TTIP va dans le sens d'un affaiblissement croissant des législations en place en matière écologique et sociale, une contrepartie bien peu souhaitable à la promesse sans fondement d'une maigre croissance économique. »

45. cf. Dans son document de position, la CGPME se déclare « globalement favorable »; « sous réserve d'aboutir à un accord équilibré garantissant des règles équitables pour tous », p. 1

46. 27 mai 2015 : www.ucm.be/Actualites/Un-traite-transatlantique-dangereux



Ulrich Walter, Ulrich Walter GmbH / Lebensbaum, entreprise allemande de commerce de thé, de café et d'épices

« TTIP promet une levée des barrières et une harmonisation des normes. Sur le principe, ces mesures sont les bienvenues. Cependant, selon sa version actuelle, celle que nous connaissons, les normes de haute qualité que les PME allemandes soutiennent avec ferveur pâtiront de ce programme d'harmonisation. Tandis que les grandes multinationales dégageront davantage de bénéfices, les PME allemandes seront contraintes de se conformer à leur modèle d'affaires, perdant par

là même leur singularité et leur capacité à innover. Un autre point tout aussi inquiétant est la possibilité pour les tribunaux internationaux d'amoindrir l'impact de politiques tout à fait légitimes sur les normes. En plus de tout cela, je pense que le TTIP représente également un danger pour la biodiversité et la variété de produits alimentaires disponibles. Pour toutes ces raisons, je pense qu'il ne faut pas soutenir le TTIP tel qu'il se présente actuellement ».

Une étude menée par UPS en septembre 2014 auprès de PME européennes exportatrices soulignait le très faible niveau de connaissance du sujet⁴⁷. Seules 14 % des PME interrogées en France connaissaient les négociations du TTIP. Et 94 % des PME de l'échantillon pensent que le TTIP bénéficiera seulement aux grandes sociétés. Les PME de l'hexagone se saisiront-elles du sujet ? Feront-elles entendre leurs voix ?

⁴⁷. www.euractiv.com/sections/trade-industry/ttip-and-smes-missed-opportunity-308914

RECOMMANDATIONS AU GOUVERNEMENT FRANÇAIS ET À LA COMMISSION

Transparence

- ▶ Les négociations commerciales doivent être menées de façon transparente, dans un climat de confiance et au terme d'un débat ouvert et inclusif, prenant en compte l'ensemble des parties prenantes. Rien ne permet d'assurer que les intérêts des PME convergent avec ceux des grands groupes qui s'expriment au nom de toutes les entreprises.
- ▶ Le texte consolidé de négociation doit être disponible et accessible.

Abandon du mécanisme de règlement des différends investisseurs États dans le TTIP et le CETA

Ce mécanisme offre aux investisseurs internationaux une voix privilégiée de recours contre les politiques publiques des États, hors de portée des investisseurs domestiques et des PME. Et la proposition de la Commission européenne de septembre 2015 de Cour d'investissement ne résout pas ce problème. Par ailleurs, la corrélation entre le niveau d'investissements étranger et l'existence d'un mécanisme d'arbitrage dans les traités d'investissement n'est pas démontrée.

Les résultats de la consultation menée sur le mécanisme de règlement des différends (97% de voix défavorables) doivent être pris en compte par la Commission européenne et conduire à l'exclusion pure et simple du mécanisme de l'accord.

Analyse approfondie des impacts économiques sur les PME

- ▶ La Commission européenne doit diligenter l'étude demandée par le Conseil économique et social européen pour mesurer les effets pays par pays et secteur par secteur du futur traité.
- ▶ En cas de refus, la France doit commanditer sa propre étude d'impact sur les PME françaises.

En l'absence de tels travaux, la poursuite des négociations fait courir un risque important sur les économies locales et aux activités des PME. Les négociations pourraient être suspendues temporairement le temps de conduire les études d'impact appropriées et de consulter les parties prenantes concernées.

Développement de mesures alternatives pour soutenir l'activité des PME européennes

La Commission européenne pourrait s'inspirer des règles américaines et inciter l'approvisionnement local dans les marchés publics afin de promouvoir les activités et l'emploi sur les territoires, les circuits courts et les démarches de responsabilité des entreprises.

BIBLIOGRAPHIE

Rapports Institutionnels

- British embassy Wahinsgton, Bertelslann Foundation, Atlantic Council, *TTIP and the fifty states : jobs and growth from coast to coast*, septembre 2013
- Commission européenne, *Performances des PME européennes en 2013/2014, rapport annuel de la Commission européenne sur les PME*, 2014
- Commission européenne, *TTIP: The Opportunities for small and medium-sized enterprises*, Office des publications de l'Union européenne, ISBN 978-92-79-36461
- Commission européenne, *Small and medium sized enterprises and the Transatlantic Trade and Investment partnership*, avril 2015
- Conseil économique et social européen, Avis d'initiative, Juil 2015, *Le PTCI et son impact sur les PME*, Emmanuelle Butaud-Stubbs
- Conseil national du numérique, *Partenariat Transatlantique de commerce et d'investissement : faire du volet du numérique un atout pour la négociation*, avril 2014
- Conseil des communes et régions d'Europe, *Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement. Les engagements doivent respecter l'autonomie locale et régionale*, prise de position, mai 2015
- OCDE, *Investor-State Dispute Settlement Public Consultation: 16 May - 9 July 2012*
- Parlement européen, *Risks and opportunities for the agri-food sectors in a possible EU-US Trade agreement*, 2014
- Parlement européen, *TTIP: Opportunities and Challenges Technical Barriers to Trade*, including Standards, étude pour la commission marché intérieur et protection des consommateurs, juin 2015
- C. Revel, *Développer une influence stratégique internationale pour la France*, rapport commandé par l'ancienne ministre du Commerce extérieur, Nicole Bricq, décembre 2012
- Secrétariat d'État au commerce extérieur, *Europe/États-Unis : les entreprises françaises sont majoritairement favorables à un accord de partenariat transatlantique, équilibré et facteur de croissance et d'emplois*, communiqué de presse du 25 mars 2013

Études scientifiques

- Alberto Alemanno, *The regulatory cooperation chapter of the TTIP. Challenges and opportunities*, Swedish Institute for European Policy Studies, September Issue 2015
- Jeronim Capaldo, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*, TUFTS University, octobre 2014
- Bertelsmann Foundation, *TTIP : who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic effects*, Global Economic Dynamic, 2013
- Center for Economic Policy Research, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, mars 2013
- W Raza, L Taylor, B Tröster et R v Arnim, *TTIP – A good deal ?*, Schwartz Center for Economic policy Analysis, Policy Note, décembre 2014
- W Raza, J Grumiller, L Taylor, B Tröster, R v Arnim, *Assess TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, OFSE, 2014

Think Tank et médias

- Pierre Defraigne, *Choosing between Europe and the TTIP*, Madriaga Paper, Vol 6 n°7, Novembre 2013
- Elvire Fabry et Giorgio Garbasso, *L'ISDS dans le TTIP. Le diable se cache dans les détails*, Policy Paper 122, 13 janvier 2015, Notre Europe Institut Jacques Delors
- Claire Provost et Matt Kennard, *The obscure legal system that lets corporations sue countries*, The Guardian, 10 juin 2015
- Maxime Vaudano, *Docteur TTIP et Mister TAFTA*, les petits matins, 2015

Documents de positions des syndicats et des organisations patronales

- Allizé Plasturgie, *L'accord de libre-échange États-Unis/Union européenne et la plasturgie*, News Économiques, avril 2015
- BVMW, Communiqués de presse d'août à décembre 2014
- CGPME, *Accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis*, Document de position, janvier 2015
- Business Europe, *Why TTIP matters to European business*, Avril 2014
- Ecopreneur.eu, *Small businesses and TTIP: What the official reports don't say matters most*, juin 2015
- Interbev, Communiqué de presse, Libre échange : la Commissaire européenne au commerce et la presse mobilisés sur les dangers du TTIP pour la filière viande bovine, 28 janvier 2015
- Medef et BDI, « *Le Medef et le BDI rappellent l'importance d'un accord ambitieux transatlantique ambitieux pour nos PME* », Communiqué de presse du 18 septembre 2015
- SME Europe, *European Entrepreneur*, Issue 2015 n°2
- The Atlantic Council, *TTIP: Big Opportunities for Small Business*, novembre 2014
- UCM, *Un traité transatlantique dangereux*, 27 mai 2015

Rapports de la société civile

- A Zacharie, N Van Huffel et M Cermak, *Traité transatlantique : cartographie d'un partenariat controversé*, Point Sud, les études du CNCN 11.11.11, n°13, juin 2015
- CEO, *Don't believe the hype – TTIP is not for small companies*, 17 août 2015
- CEO, *Regulation – None of our business*, 16 décembre 2013
- CEO, *TTIP El dorado des lobbyistes*, 14 juillet 2015
- Friends of the Earth Europe, *Les coûts cachés des accords commerciaux de l'UE*, 4 décembre 2014
- T. Fritz, *La grande offensive sur les services publics*, AKAustria, AITEC, CEO, EPSU, IGO, TNI, War on Want, octobre 2015
- Public Citizens, *Raw deals for small businesses : US small firms have endured slow and declining exports under free trade deals*



Institut Veblen
pour les réformes économiques

Campagne pour la responsabilité
dans les accords de commerce

38 rue Saint-Sabin, 75011 Paris
www.veblen-institute.org
Contact : dupre@veblen-institute.org