

Les accords de commerce transatlantiques seront-ils bénéfiques pour les entreprises ? Les PME européennes ne semblent pas convaincues

Un sondage multi-pays (1) réalisé par l'Institut Motivaction auprès de 1762 petites et moyennes entreprises sur les effets attendus des accords transatlantiques de commerce et d'investissement révèle un accueil très mitigé et de fortes réticences. Dans la continuité de deux enquêtes publiées en 2016 en Allemagne (2) et au Royaume-Uni (3), ce sondage commandité par la Fondation Schöpfung, a été réalisé simultanément en France, en Belgique, aux Pays Bas, en Lituanie et en Slovénie.

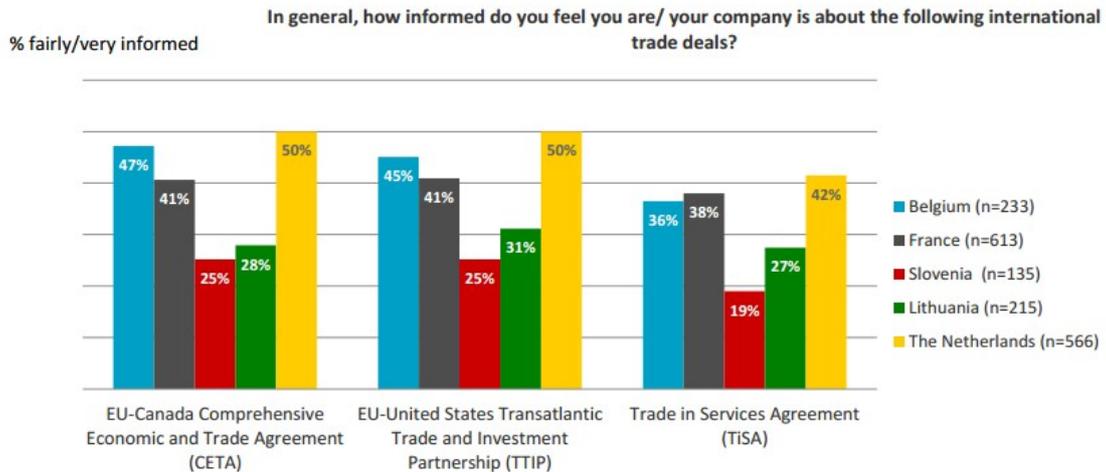
Alors que le projet d'accord de commerce entre l'Union européenne et les États-Unis (TTIP ou TAFTA) semble désormais fortement compromis avec l'arrivée de Donald Trump à la Maison Blanche, le Parlement européen doit se prononcer, le 15 février prochain, sur l'accord négocié avec le Canada (CETA). S'il est adopté, une grande partie du texte sera rapidement mise en application provisoire, sans attendre le vote des parlements nationaux. Présenté comme un accord exemplaire par la Commission, le CETA pourrait en outre servir de modèle pour la vingtaine d'accords en cours de négociation par Bruxelles avec plus d'une soixantaine de pays.

Les PME sont régulièrement citées par la Commission européenne comme cible prioritaire de sa politique commerciale et des accords en préparation. Les effets possibles des accords comme le CETA sur les PME n'ont pour autant fait l'objet d'aucune étude approfondie, en dépit des demandes répétées de la part du Comité économique et social européen ou du Conseil économique, social et environnemental français (4). Loin de se considérer comme les premières bénéficiaires de ces accords, les PME interrogées dans le cadre de ce nouveau sondage apparaissent assez divisées sur les effets attendus et pointent des risques conséquents. Étant données la faiblesse et l'incertitude des retombées économiques escomptées du CETA, ces résultats devraient inviter les eurodéputés à la prudence et plaident pour une révision du contenu de l'accord.

Les principaux résultats pour les PME belges et françaises interrogées

1) Déficit d'information

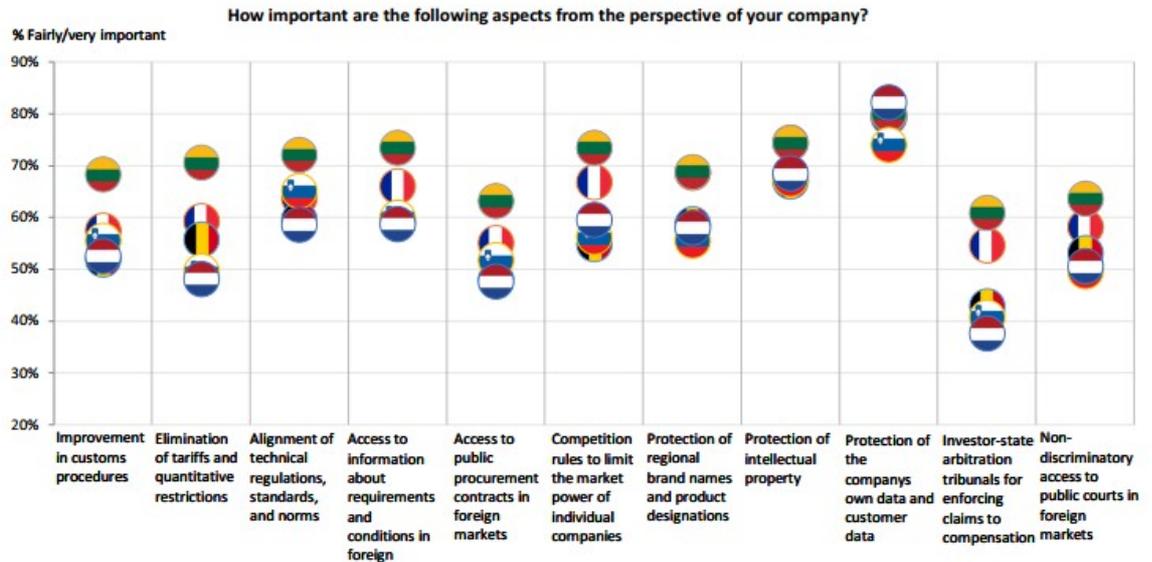
- Malgré la sur-représentation des PME à profil international dans cette enquête, une majorité des PME s'estiment peu ou pas informées du tout sur les accords de commerce en négociation
 - En France : 59 % concernant le TiSA (4), 57 % pour le CETA et 56 % pour le TTIP.
 - En Belgique : 56 % concernant le TiSA, 47 % pour le CETA et 50 % pour le TTIP
- L'information sur les accords commerciaux augmente avec la taille des PME :
 - En France : 50 % des PME de plus de 50 salarié.e.s déclarent être informées ou bien informées sur le CETA contre seulement 34 % pour les PME de moins de 50 salariés.
 - En Belgique : 57 % pour les PME dont le chiffre d'affaires annuel excède 2 millions EUR déclarent être bien informées sur le CETA contre 36 % des PME de moins de 2 M EUR/an de chiffre d'affaires.



2) Prise en compte insuffisante des intérêts des PME

- **En Belgique** : 48 % des PME estiment que leur intérêts ne sont pas assez pris en compte dans les négociations commerciales, un chiffre légèrement supérieur aux 45 % des PME qui pensent le contraire. Il n'y a pas de différence notable entre les PME exportatrices et celles qui n'exportent pas sur cette question.
- **En France** : 52 % des PME estiment que les intérêts des PME ne sont pas assez pris en compte dans les négociations commerciales en cours. Parmi les PME qui ne sont pas engagées dans le commerce international, elles sont 60 %.
- Parmi leurs préoccupations, la protection des données de l'entreprise et de ses clients et la protection de la propriété intellectuelle arrivent en tête ; l'accès aux marchés publics étrangers et le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États figurent en dernière position.

BELGIQUE		FRANCE	
Protection des données de l'entreprise et des clients	79 %	Protection des données de l'entreprise et des clients	79 %
Protection de la propriété intellectuelle	67 %	Protection de la propriété intellectuelle	75 %
Alignement des réglementations, des standards et des normes techniques	60 %	Protection des indications géographiques	69 %
Protection des indications géographiques	59 %	Règles de concurrence pour limiter le pouvoir de marché d'une entreprise individuelle	67 %
Accès à l'information relative aux réglementations en vigueur sur les marchés étrangers	59 %	Accès à l'information relative aux réglementations en vigueur sur les marchés étrangers	66 %
Suppression des droits de douanes et des restrictions quantitatives	56 %	Alignement des réglementations, des standards et des normes techniques	64 %
Règles de concurrence pour limiter le pouvoir de marché d'une entreprise individuelle	55 %	Suppression des droits de douanes et des restrictions quantitatives	59 %
Accès non discriminatoire aux juridictions nationales dans les pays étrangers	53 %	Amélioration des procédures douanières	58 %
Amélioration des procédures douanières	52 %	Accès non discriminatoire aux juridictions nationales dans les pays étrangers	58 %
Accès aux marchés publics étrangers	48 %	Accès aux marchés publics étrangers	55 %
Tribunaux d'arbitrages de règlement des différends investisseurs – États	43 %	Tribunaux d'arbitrages de règlement des différends investisseurs – États	55 %



3) Principal effet anticipé : une augmentation de la pression concurrentielle

En Belgique

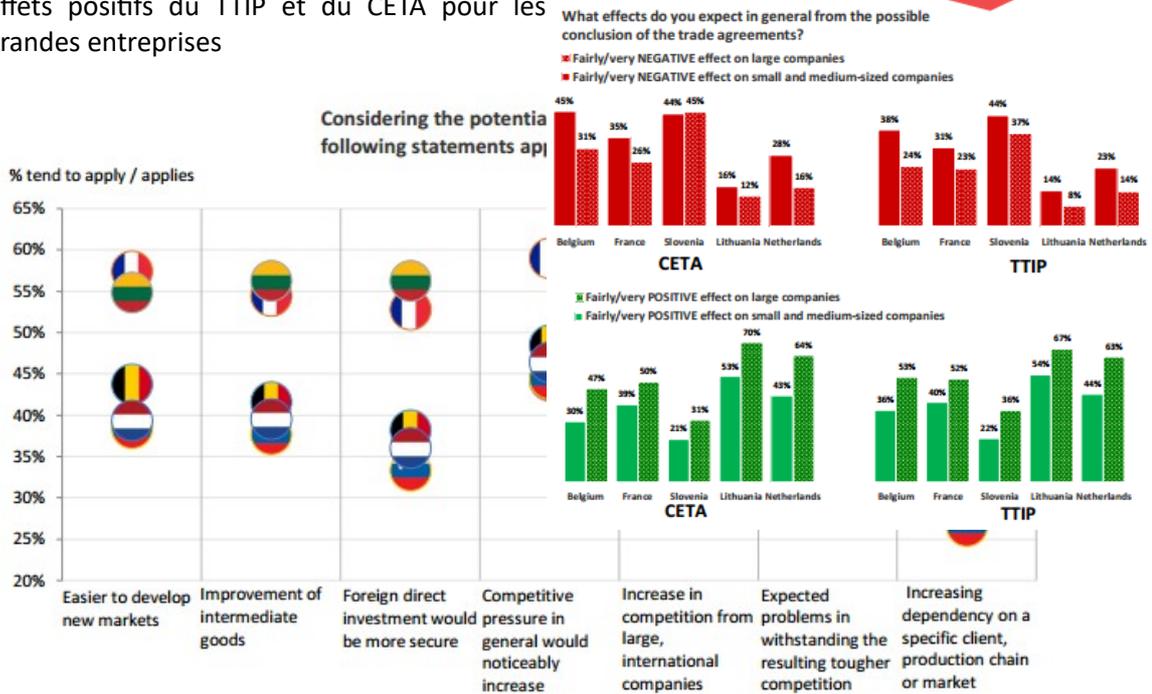
- Près de la moitié des PME belges anticipent une hausse de la concurrence (48%), en particulier des grandes entreprises internationales (47%).
- 45 % des entreprises sondées craignent des effets négatifs du TTIP sur les PME belges et 39 % en ce qui concerne le CETA.

En France

- Si l'impact des accords commerciaux sur l'accès à de nouveaux marchés, sur l'acquisition de biens intermédiaires ou la sécurisation des investissements directs à l'étranger est perçu comme positif par la moitié des PME interrogées (57 %; 54 % et 53%), elles sont aussi plus de la moitié à anticiper une hausse de la concurrence (59%), en particulier de la part des grandes entreprises internationales (56%)
- Ainsi 47% des PME interrogées prévoient des difficultés pour leur propre entreprise liées à cette intensification de la concurrence et 42 % une dépendance accrue à un client spécifique, un marché ou une chaîne de production.

- 50 et 52 % des PME françaises interrogées (et 47 et 53 % des PME belges) anticipent des effets positifs du TTIP et du CETA pour les grandes entreprises

They also expect large companies to gain a comparative advantage over small companies



4) Des divergences régionales en Belgique

- Dans l'ensemble, les PME flamandes accueillent plus favorablement le CETA que les wallonnes. Elles sont plus nombreuses à juger son effet positif sur les PME (respectivement 43 % contre 29 %).
- La recherche d'un alignement des normes et des standards est salué par 67 % des PME flamandes contre 52 % pour les PME wallonnes.
- Enfin les PME wallonnes prévoient une augmentation de la concurrence à 56 % ; contre 41 % parmi les flamandes. En conséquence, 45 % des PME wallonnes anticipent des difficultés liées à une intensification de la concurrence, contre 32 % en Flandres.

5) Des perceptions différentes entre les PME exportatrices et les autres

En Belgique :

- Les entreprises de moyenne taille et/ou déjà actives à l'international accueillent plus favorablement les accords de commerce tandis que le reste des PME n'y voit pas ou peu d'avantages et craint une concurrence plus rude.
- L'impact des accords commerciaux sur l'accès à de nouveaux marchés, sur l'acquisition de biens intermédiaires ou de sécurisation des IDE semble dépendre très largement du chiffre d'affaires ainsi que du nombre d'employés. 51 % des entreprises de plus de 10 salariés anticipent une sécurisation des IDE (contre 32 % pour les entreprises de moins de 10 salariés) et 62 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros par an (contre 29 % en deçà de ce seuil).
- 28 % des représentants de PME sondées estiment que le CETA aura un impact positif ou très positif sur leur entreprise (27 % pour le TTIP). Ce chiffre descend à 18 % pour les PME ne réalisant pas d'exportations (15 % sur le TTIP), dont on sait qu'elles sont sous-représentées dans l'échantillon.

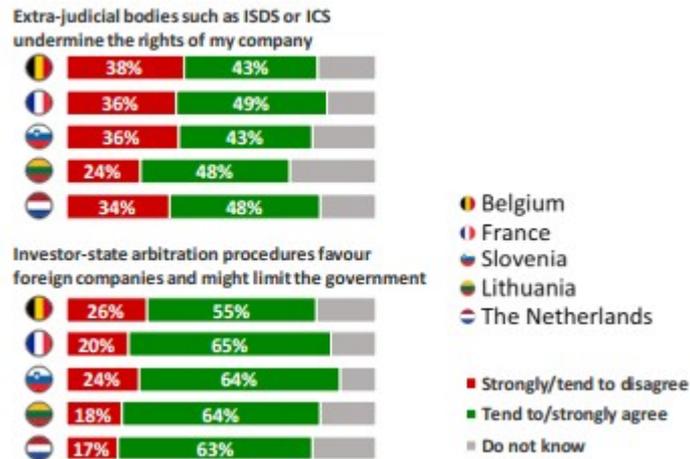
En France :

- Les PME interrogées sont très divisées en ce qui concerne les effets possibles pour les PME françaises.
- Les PME non-impliquées dans le commerce international sont beaucoup plus réservées quand aux conséquences du CETA ou du TTIP sur les PME françaises.

		TOTAL	PME exportatrices	PME non exportatrices
Effets du TTIP sur les PME	Positif	39 %	48 %	31 %
	Négatif	36 %	30 %	41 %
Effets du CETA sur les PME	Positif	40 %	47 %	35 %
	Négatif	32 %	26 %	37 %

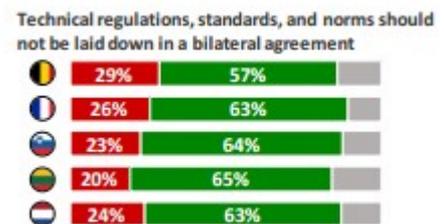
6) Des craintes fortes sur le mécanisme d'arbitrage entre investisseurs et États

- Les tribunaux d'arbitrage investisseurs-États et l'accès non discriminatoire aux juridictions nationales sont considérés comme un enjeu important par 43 et 53% des PME belges et 54 et 59 % des PME françaises interrogées.
- Pour autant, 55 % d'entre elles en Belgique et 65 % en France estiment que le mécanisme de résolution des différends entre investisseurs et États favorisera les entreprises étrangères et pourrait limiter la capacité du gouvernement de mener des politiques en faveur des PME.
- 42 % d'entre elles en Belgique et 48 % en France ont aussi répondu que des dispositifs extra judiciaires tels que l'ISDS ou l'ICS pourraient porter atteinte aux droits de leur entreprise définis dans le cadre du système juridique européen en accordant à un groupe spécifique d'entreprises un accès privilégié à de tels dispositifs. A contrario, 39 % en Belgique et 35 % en France n'y voient pas de contradiction.



7) Un intérêt pour la coopération réglementaire mais des doutes sur la méthode

- Une partie des PME se dit favorable à une harmonisation des règles (52% en France et 45 % en Belgique) et s'attend à ce que les dispositifs intégrés dans le CETA et le TTIP puissent améliorer la qualité des règles (56% en France et 48 % en Belgique).
- Néanmoins, 63% des PME françaises et 57 % en Belgique pensent que les règles techniques, les standards et les normes ne devraient pas être fixés dans le cadre d'accords de commerce bilatéraux.



8) L'Europe reste un marché privilégié pour les PME belges et françaises

- Les pays de l'UE et de l'association européenne de libre échange (Norvège, Suisse, Liechtenstein, Islande) demeurent les principaux partenaires commerciaux des PME belges et françaises.
- **En Belgique**, ils sont considérés comme des débouchés importants par plus de 3 PME sondées sur 4 (77 %) (contre 55 % pour les USA et 49 % pour le Canada). Et les pays de l'UE/AELE sont par ailleurs considérés comme des fournisseurs (très) importants dans 64 % (contre 41 % pour le USA et 35 % pour le Canada).
- **En France**, ces pays sont considérés comme des débouchés importants par les PME françaises interrogées, dans 75 % des cas (contre 61 % pour les USA et 50 % pour le Canada). 70 % estiment par ailleurs que les pays de l'UE/AELE devraient rester (très) importants en tant que fournisseurs.

Contact : Mathilde Dupré, dupre@veblen-institute.org, 06 77 70 49 55

Notes :

(1) Voir le [communiqué de la Fair Economy Alliance](#) et tous les résultats [en ligne](#) :

Méthodologie du sondage :

Ce sondage, commandité par la Fondation Schöpflin dans le cadre des travaux de la Fair Economy Alliance a été mené entre le 26 octobre et le 10 décembre 2016 par l'institut néerlandais Motivaction, en ligne, auprès de PME françaises, belges, slovènes, lituaniennes et néerlandaises. Il fait suite à deux études menées en 2016 auprès des PME allemandes et britanniques sur leur perception des négociations commerciales transatlantiques. Au delà des échantillons de PME

interrogées directement par Motivaction, plusieurs associations de PME ont relayé ce sondage auprès de leurs membres : le Centre des Jeunes Dirigeants et la confédération générale des Scop, en France, l'Union des classes moyennes en Belgique, OPZS (Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije), la Chambre de l'artisanat et des petites entreprises en Slovénie, MKB Nederland (Midden- en Kleinbedrijf), principale organisation patronale aux Pays Bas et le conseil national des PME (Lietuvos smulkiojo ir vidutinio verslo taryba) en Lituanie.

En Belgique, l'échantillon final se compose de 233 PME belges représentatives des différents secteurs d'activités. En France, 613. Ces deux échantillons sont caractérisés par une sur-représentation des entreprises de taille moyenne (de plus de 10 salariés) et par conséquent, par une sur-représentation des entreprises engagées dans le commerce international, susceptible d'introduire un biais dans les résultats en faveur des accords de commerce et d'investissement. Pourtant, la perception des PME interrogées sur les accords transatlantiques en préparation apparaît contrastée voire témoigne d'un certain scepticisme. Ce constat présage donc d'une perception encore plus négative au sein de l'ensemble des PME belges et françaises.

Motivaction est membre de ESOMAR.

(2) Le sondage de la BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft), principale association allemande de PME, en partenariat avec la Fondation Schöpflin avait été réalisé par l'institut Prognos auprès de 800 de ses membres.

(3) Le sondage de la Business Growth Foundation avait été mené par l'institut Yougov auprès de 1000 PME.

(4) Avis d'initiative du Conseil économique et social européen « Le TTIP et son impact sur les PME » <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.fr.rex-opinions.36170> et Avis du CESE « Les enjeux de la négociation du projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement PTIC » <http://www.lecese.fr/content/le-cese-rendu-ses-preconisations-sur-le-projet-de-partenariat-transatlantique-pour-le-commerce-et-l-investissement-ptci>

(5) Le TISA (Trade in services agreement) ou Accord sur le commerce des services est en cours de négociation entre 23 membres de l'OMC y compris l'Union européenne.