



## LE TRAITE TRANSATLANTIQUE, PROMESSES ET INQUIETUDES

Les négociations d'un traité de libre-échange transatlantique sur le commerce et l'investissement ont été entamées en 2013 entre l'Union Européenne (UE) et les Etats-Unis et sont toujours en cours. Plusieurs études ont cherché à évaluer les bénéfices pour les deux parties d'un tel traité et concluent à l'intérêt pour l'UE de mener à bien cette initiative. Cependant, leurs conclusions et certains aspects du traité comme le mécanisme d'arbitrage investisseurs-Etats, ont été fortement contestés en Europe. Les estimations mises en avant par les promoteurs du traité ont été jugées trop optimistes, notamment parce que la majeure partie des gains du traité doit provenir de l'harmonisation réglementaire, difficile à atteindre. Le risque d'une baisse du niveau de protection des citoyens et de l'environnement et d'une moindre prise en compte des préférences sociales figurent également parmi les principales objections soulevées en Europe.

### 1. Contexte et enjeux du Partenariat transatlantique

L'engagement de l'Union Européenne dans la négociation d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis s'inscrit dans un contexte favorable aux traités commerciaux bilatéraux, suite au blocage du cycle de Doha des négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La multiplication des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux ainsi que la tendance à l'approfondissement de ces accords ont encouragé le lancement de négociations avec plusieurs partenaires commerciaux : le Japon, la Corée du Sud, Singapour, le Canada et les Etats-Unis, malgré la préférence de l'Union Européenne pour les accords multilatéraux. En parallèle des négociations du traité transatlantique, les Etats-Unis sont engagés avec plusieurs pays dans les négociations d'un accord de libre-échange trans-pacifique.

Lors de leur rencontre en novembre 2011, José Barroso (président de la Commission européenne), Herman Van Rompuy (président du Conseil européen) et Barack Obama (président des Etats-Unis) ont décidé la mise en place d'un groupe de travail pour étudier les opportunités en vue d'accroître le commerce et l'investissement entre les deux régions économiques. Suite à son rapport final, en juin 2013, les gouvernements européens ont donné à la Commission Européenne le mandat de mener les négociations avec les Etats-Unis. Une fois les négociations terminées, le texte final sera soumis au vote du Parlement Européen et à l'acceptation des gouvernements nationaux des pays-membres de l'Union Européenne.

Le traité devrait porter sur l'accès aux marchés avec la suppression des droits de douane sur les biens et des restrictions sur les services, l'ouverture des marchés publics et l'amélioration de la compatibilité des réglementations et de la coopération sur les questions de standards internationaux. Il est attendu que le traité participe à la sortie de la crise en stimulant la croissance européenne. A plus long terme, il devrait aussi contribuer à préserver la place de l'UE et des Etats-Unis dans le commerce international, place qui se réduit progressivement.

A travers l'harmonisation de leurs réglementations et étant donné le poids économique du bloc, les standards communs pourraient servir de normes de référence dans le commerce international.

Les deux économies ont déjà des liens commerciaux et d'investissement très forts, chacun étant le principal partenaire commercial de l'autre. Ensemble, les deux représentaient presque la moitié du PIB mondial et un tiers du commerce mondial. La balance commerciale européenne est excédentaire dans cette relation. Toutefois, depuis les années 2000, les échanges ont stagné en valeur absolue et la part des échanges bilatéraux dans l'ensemble du commerce des deux économies s'est progressivement réduit, notamment avec la croissance des pays émergents. Si le traité n'inversera probablement pas cette tendance, il peut contribuer à mieux exploiter le potentiel de la relation commerciale.

### 2. Les gains économiques attendus

Trois études principales<sup>1</sup> ont cherché à évaluer les effets d'un futur traité de libre-échange entre l'Union Européenne et les Etats-Unis et concluent qu'un tel accord aura des effets positifs sur les deux économies. Deux ont été réalisées à la demande de la Commission européenne : une première par le consortium Ecorys en 2009 et une par le CEPR (Center for Economic Policy Research) en 2013. Cette dernière est le travail de référence utilisé par la Commission. Une troisième analyse des conséquences a été proposée par le CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales). Une quatrième contribution, composée d'une série de travaux réalisés par la fondation Bertelsmann et l'institut allemand IFO, apporte, elle aussi, des arguments en faveur du traité.

#### 2.1. Le rôle central des mesures non-tarifaires

Les échanges entre les deux économies se caractérisent par un niveau global des droits de douane très faible. Selon le CEPII (2013), en 2010, les droits de douane sont en moyenne de 2,2% aux Etats-Unis et de 3,3% dans l'UE, ce qui n'exclut pas des pics tarifaires sur certains produits<sup>2</sup>. Etant donné ce faible niveau, la majeure partie, jusqu'à 80%, des gains attendus du nouveau traité doit provenir de l'harmonisation des réglementations et donc de la réduction des mesures non-tarifaires (MNT ; CEPR (2013) ; CEPII (2013)). Celles-ci incluent des interdictions d'importation, des exigences de traçabilité, de certification ou d'information sur les propriétés des produits. Il s'agit en grande partie de normes sanitaires et techniques qui visent à assurer

<sup>1</sup> Berden et al., 2009, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, Ecorys; Francois et al., 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*, CEPR; Fontagné et al., 2013, "Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?", *Policy Brief CEPII*. Par la suite, il sera fait référence aux travaux déjà cités en utilisant seulement de nom de l'institution.

<sup>2</sup> Ils étaient par exemple de 45% en moyenne dans le secteur de la viande en Europe et de 22% pour les produits laitiers aux Etats-Unis.

la sécurité, la santé et l'information des consommateurs et la protection de l'environnement. Lorsque les réglementations dans les deux pays partenaires diffèrent, cela constitue de fait un obstacle aux échanges car les entreprises exportatrices doivent adapter et/ou certifier leurs produits pour répondre aux normes dans le pays importateur. Les résultats des études économiques sont donc fortement dépendants de l'estimation des équivalents tarifaires des MNT et de l'évaluation de la part qui pourrait être supprimée dans le cadre du traité transatlantique. Leur quantification n'est pas aisée et les méthodes utilisées ont été critiquées. Celles-ci aboutissent à des évaluations assez différentes (Tableau 1)<sup>3</sup>.

**Tableau 1 : estimations des équivalents tarifaires des MNT et droits de douane (en %)**

	MNT (Ecorys, 2009)		MNT (CEPR, 2013)		Droits de douane (CEPR, 2013)	
	UE	Etats-Unis	UE	Etats-Unis	UE	Etats-Unis
Agriculture	56,8	73,3	48,2	51,3	12,8	6,6
Industrie	19,3	23,4	42,8	32,3	2,3	1,7
Services	8,5	8,9	32,0	47,3		

Source : CEPR (2013)

## 2.2. Les résultats des études

La méthode utilisée par les études Ecorys (2009), CEPR (2013) et CEPR (2013), basée sur le recours aux modèles d'équilibre général, compare une projection tendancielle sur plusieurs années de l'économie mondiale sans changement politique ou institutionnel à des projections incorporant le traité. Ces études considèrent plusieurs scénarios, selon les différentes modalités envisageables pour l'accord. Ainsi, le scénario « ambitieux » du CEPR se base sur l'élimination complète des droits de douane, une réduction des barrières non-tarifaires de 25% dans le commerce de biens, de 25% dans les services et de 50% dans le domaine des commandes publiques. Par construction cette méthode n'apporte pas d'informations à propos de l'impact sur l'emploi, le taux de chômage n'étant pas modélisé. Dans la simulation, la hausse de la demande de travail dans les secteurs en expansion entraîne des hausses de salaires et donc une réallocation de la main-d'œuvre vers ces secteurs. Selon le CEPR (2013), ces mouvements dus au traité concerneront moins de 0,7% des travailleurs dans l'UE. Un chiffre jugé minime dans l'étude.

**Tableau 2 : principaux résultats des scénarios « ambitieux »**

	Ecorys (2009)	CEPR (2013)	CEPR (2013)
Période	2008-2018	2017-2027	2015-2025
Réduction des MNT	25% - 50%*	25%	25%
PIB de l'UE	0,3%-0,7%	0,5%	0,3%
PIB des Etats-Unis	0,1%-0,3%	0,4%	0,3%
Exportations bilatérales UE	-	28,0%	49,0%
Exportations bilatérales Etats-Unis	-	36,6%	52,5%
Exportations totales UE	0,9%-2,1%	5,9% hors intra-UE	7,6% hors intra-UE ; 2,3% y compris intra-UE
Exportations totales Etats-Unis	2,7%-6,1%	8,0%	10,1%
Importations totales UE	0,9%-2,0%	5,1% hors intra-UE	7,4% hors intra-UE ; 2,2% y compris intra-UE
Importations totales Etats-Unis	1,7%-3,9%	4,7%	7,5%
Salaires Etats-Unis	0,2%-0,4%	0,4%	-
Salaires UE	0,4%-0,8%	0,5%	-

Source : Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPR (2013), OFSE (2014)

\*Deux scénarios sont présentés pour comparaison avec les deux autres études.

<sup>3</sup> Les estimations d'Ecorys (2013), reprises par le CEPR (2013), se basent sur une large enquête recueillant les perceptions d'entreprises et d'experts.

L'approche de Bertelsmann/Ifo<sup>4</sup> permet d'inclure la question du chômage. Dans ces analyses l'effet du traité est considéré similaire à l'impact sur le commerce des traités de libre-échange existants (80% d'augmentation du commerce). Le supplément de revenu réel attendu dans les travaux de 2014 est de 4% pour l'UE et de 5% pour les Etats-Unis<sup>5</sup>. Ces études concluent à une baisse du chômage de 0,7% aux Etats-Unis et de 0,4% dans l'UE ainsi qu'à une hausse des salaires réels pour les deux partenaires (OFSE, 2014). Les effets sur l'environnement ont été abordés seulement dans le rapport du CEPR (2013) qui conclut à un impact négatif mais négligeable. Si toutes les études ne proposent pas de résultats détaillés par pays et si les estimations exactes varient, il apparaît que les bénéfices attendus du traité ne seront pas également répartis entre pays européens<sup>6</sup>.

## 2.3. Les débats autour des conclusions des études

Les principales études sur les effets économiques du traité transatlantique s'accordent sur le fait qu'un impact positif est à attendre, appuyant ainsi les efforts pour faire aboutir les négociations. Cependant, la conclusion que l'ampleur des gains attendus (0,5% de croissance du PIB dans l'étude de référence du CEPR) justifie le coût social et les risques liés au rapprochement nécessaire des réglementations des deux entités a fait l'objet de questionnements.

Si les quatre analyses indiquent une augmentation considérable du commerce bilatéral suite au traité transatlantique, les effets sur la production et sur le commerce total sont beaucoup plus modérés. La hausse des exportations totales européennes n'est que d'environ 2%. Selon Myant et O'Brian (2015), la hausse des exportations est souvent mise en avant sans mentionner les effets sur les importations alors que dans l'étude du CEPR (2013), l'évolution de la balance commerciale de l'UE serait légèrement négative. Dans la même étude, la plupart des changements de production sectoriels en Europe sont positifs mais minimes, ne dépassant pas 1% sur 10 ans, hors équipements électriques (-7,3%), véhicules (+1,5%) et métaux et produits métalliques (-1,5%). Certaines filières agricoles sont perçues comme étant « en risque » face à des produits américains très compétitifs (bovin, céréales, volaille etc.) en partie à cause d'un poids moindre des réglementations sanitaires et environnementales aux Etats-Unis<sup>7</sup>.

Ces développements concomitants ont également soulevé la question de la réorientation du commerce. La baisse des coûts liés au commerce transatlantique peut encourager les échanges avec les Etats-Unis au détriment des échanges avec d'autres pays partenaires ou entre les pays-membres de l'Union Européenne. Ainsi, le

<sup>4</sup> Felbermayr et al., 2013, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal* (Part 1: Macroeconomic Effects), GED/BertelsmannStiftung; Felbermayr et al., 2014, "TTIP: Small Gains, High Risks?", *CESifo Forum*, vol. 15/4;

<sup>5</sup> Respectivement 5% et 13% dans les travaux de 2013 sur des données plus anciennes. La méthodologie utilisée pour ces estimations et certains résultats ont soulevé des questionnements et ont été considérés peu plausibles. Raza et al., 2014, *Assess TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, OFSE ; Myant et O'Brian, 2015, « The TTIP's impact: bringing in the missing issue », ETUI working paper ; Pelkmans et al., 2013, *EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership: Detailed Appraisal of the European Commission's Impact Assessment*, EPRS – Ex-ante impact assessment unit

<sup>6</sup> Le Royaume-Uni et l'Allemagne bénéficieront du traité plus que la moyenne en termes de croissance du PIB (0,4%) alors que la France sera parmi ceux qui en gagneront relativement moins (0,2%) (CEPR, 2013). Les études de Bertelsmann/Ifo placent le Royaume-Uni et les pays scandinaves parmi ceux qui bénéficieront plus que la moyenne alors qu'elles situent la France au-dessous de la moyenne européenne.

<sup>7</sup> Bureau et al., 2014, *Risques et opportunités pour le secteur agroalimentaire européen liés à un possible accord entre l'UE et les Etats-Unis*, Parlement européen, Département thématique B : Politiques structurelles et de cohésion

commerce supplémentaire entre pays signataires peut être simplement un détournement d'échanges existants, sans nécessairement entraîner une production supplémentaire. Les résultats des études divergent sur ce point. Selon le CEPR (2013), globalement, les pays tiers seront gagnants mais il y aura une réorientation du commerce intra-UE. Le CEPII (2013) prévoit une modeste réduction du commerce au sein de l'UE et avec des pays tiers alors que les études Bertelsmann/Ifo indiquent des effets de détournement importants, affaiblissant les liens économiques entre les pays européens et avec leurs principaux partenaires commerciaux. Les conséquences du traité sur les pays tiers dépendent des retombées éventuelles provenant de l'établissement de standards internationaux qui faciliteront le commerce. En conséquence, si l'UE et les Etats-Unis choisissent la reconnaissance réciproque au lieu d'établir des standards communs, la réalisation de tels effets positifs paraît moins probable<sup>8</sup>.

Parmi les questions qui divisent au sujet du traité transatlantique, figure également la prise en compte des coûts d'ajustement au nouvel environnement créé par le traité<sup>9</sup>. Le rapprochement entre les deux systèmes normatifs entraînera une nécessaire adaptation des administrations publiques ainsi que des entreprises. Même si ces coûts seront probablement à court terme, ils ne sont pas pris en compte dans les analyses économiques sur les gains potentiels du traité transatlantique. Les mécanismes de compensation de la perte de revenus pour l'UE suite à la suppression des droits de douane sont aussi à clarifier. Quant au marché du travail, les évolutions sectorielles vont entraîner des déplacements intra- et intersectoriels de la main-d'œuvre. Cela risque d'entraîner des coûts d'ajustement substantiels (chômage, du moins temporaire, et besoins de requalification), d'autant plus que la mobilité sectorielle et géographique au sein de l'UE est limitée.

### 3. Les questions épineuses de l'harmonisation des réglementations

Pour que le traité ait un réel effet d'encouragement du commerce bilatéral, un degré élevé de rapprochement des deux systèmes normatifs doit être atteint. Selon certains acteurs, compter sur une telle harmonisation paraît illusoire étant donné que des initiatives de rapprochement existent depuis longtemps et que les divergences restantes risquent d'être difficiles à dépasser, certaines répondant à des choix sociaux différents. La question du contrôle démocratique sur les négociations et sur le processus de régulation a également été soulevée. Comme dans toute négociation commerciale, les documents et l'évolution des discussions entre les deux parties sont secrètes mais suite aux revendications de la société civile, le mandat de la Commission et les documents de position initiaux ont été rendus publics et des comptes-rendus de l'avancement des négociations sont régulièrement publiés<sup>10</sup>. Pour mener à bien le processus d'harmonisation une structure de régulation permanente et conjointe est prévue. Son mode de gouvernance et le degré de contrôle citoyen sur son activité font objet de questionnement (Myant et O'Brian, 2015).

<sup>8</sup> A la différence de l'Europe, l'adoption des standards internationaux ISO/IEC serait assez faible aux Etats-Unis. Santiago, 2014, *Challenges & benefits of regulatory cooperation for the EU & US industry and consumers*, présentation au Parlement européen, 17 mars 2014

<sup>9</sup> Ces questions ont été soulevées dans European Commission, 2013, *Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations*, Commission staff working document, SWD(2013) 68 final, ou dans Myant et O'Brian (2015), Pelkmans et al., (2013) et OFSE (2014) déjà cités.

<sup>10</sup> Jusqu'en août 2013, une très large part des consultations a été menée avec les représentants des entreprises (119 contre 8 avec les autres représentants de la société civile, Myant et O'Brian, 2015).

#### 3.1. Les marchés américains protégés

Une série de sujets que le traité transatlantique doit traiter concerne l'accès des entreprises européennes à certains marchés américains tel que le transport maritime et aérien, les services financiers et les marchés publics<sup>11</sup>. Le cabotage<sup>12</sup> aux Etats-Unis est en pratique inaccessible pour l'UE et la part des compagnies aériennes américaines qu'un transporteur étranger peut détenir est limitée. Dans le domaine des services financiers les règles comptables sont différentes et les règles de Bâle ne sont pas appliquées de la même façon dans les deux économies, des exigences spécifiques existent pour les assureurs étrangers. Les conditions d'exercice pour les entreprises européennes sont compliquées également par le manque d'harmonisation des réglementations au niveau fédéral, les différents Etats américains présentant des spécificités. Aussi, même si les deux parties ont signé l'Accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics qui exige, de la part des entités publiques énumérées dans l'accord, des procédures transparentes et la non-discrimination pour les achats supérieurs à un montant donné, l'ouverture des marchés publics aux entreprises étrangères est très inégale des deux côtés de l'Atlantique. Une estimation précise est difficile à réaliser mais elle serait de l'ordre de 95% en Europe contre 32% aux Etats-Unis dont les engagements ne sont toujours pas validés par 13 Etats et ne couvrent pas les niveaux administratifs sub-étatiques (CEPII, 2013).

#### 3.2. Des divergences d'approche

Un exemple fréquent pour illustrer les effets positifs attendus de l'harmonisation réglementaire est la fin des tests doublons légèrement différents pour garantir des niveaux de sécurité des produits au final très proches. Si une solution technique de rapprochement des vérifications à effectuer peut paraître réaliste, la réelle difficulté provient souvent des différences dans la logique même du processus de régulation et des structures impliquées. Par exemple, dans l'Union Européenne une voiture est soumise à l'homologation par une autorité publique avant sa mise sur le marché. Le système américain, lui, repose plus sur l'auto-certification avec des enjeux de responsabilité civile et pénale (Dagoma, 2013). Ce type de différences dans les réglementations sectorielles, qui ne peut être réduit à des divergences techniques, apparaît également dans le secteur de la chimie. La directive européenne REACH place la charge de la preuve de la sûreté des produits chimiques et de leurs utilisations finales sur les entreprises productrices. La pratique aux Etats-Unis repose beaucoup plus sur l'autorégulation et c'est souvent aux agences publiques d'apporter la preuve de la nocivité d'un produit avant que celui-ci ne soit interdit (Parlement européen, 2014).

Parmi les questions sur lesquelles les approches de l'UE et des Etats-Unis divergent, figurent également les indications d'origine géographique. Aux Etats-Unis plusieurs appellations attachées en Europe à des territoires précis sont utilisées librement puisqu'elles sont considérées comme des noms génériques (CEPII, 2013). Ainsi, dans plusieurs domaines, arriver à une réelle harmonisation réglementaire ne consiste pas uniquement en la détermination de méthodes de tests et de standards communs mais implique aussi de réussir à concilier des logiques sous-jacentes différentes.

<sup>11</sup> CEPII (2013), European commission (2013) et Dagoma, 2013, *Rapport fait au nom de la commission des affaires étrangères sur la proposition de résolution européenne sur le mandat de négociation de l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis d'Amérique et l'Union européenne*, rapport de l'Assemblée nationale, n°1092

<sup>12</sup> Transport entre deux points d'un même pays (ou à l'intérieur de l'UE) par un bateau/avion enregistré dans un pays tiers.

### 3.3. L'équilibre entre le principe de précaution et les preuves scientifiques

La place du principe de précaution dans le processus d'élaboration des normes est parmi les sujets qui ont le plus suscité de débats en Europe autour du traité transatlantique, notamment dans le domaine agro-alimentaire et de la protection de l'environnement. Du côté européen, cela touche à plusieurs questions sensibles : organismes génétiquement modifiés (OGM), procédés de décontamination de la volaille (utilisation du chlore), hormones de croissance notamment dans le cas de la viande de bœuf, viande de porc nourri à la ractopamine etc. La perception publique du risque peut être très différente entre l'UE et les Etats-Unis (exemple des OGM en Europe et des produits au lait non pasteurisé aux Etats-Unis). Cette perception des risques acceptables peut également diverger entre la population et les experts et ce d'autant plus lorsque les preuves scientifiques sont controversées ou insuffisantes. Ainsi, l'harmonisation des régulations sur ces sujets paraît complexe puisqu'elles reflètent des préférences sociales et que les poids relatifs accordés au principe de précaution et aux preuves scientifiques sont différents dans les deux systèmes.

Selon Vogel (2002)<sup>13</sup>, jusqu'au milieu des années 1980, les Etats-Unis avaient une politique de réglementation des risques de santé, sécurité et environnement globalement plus prudente que l'UE. Les positions relatives ont toutefois évolué avec le temps sans que l'inversion ait lieu dans tous les domaines. Avec la mise en place du marché commun, l'exposition aux défaillances des autres membres de l'Union a contribué à la mise en place de règles plus strictes au niveau européen. Les compétences de régulation ont été renforcées et le principe de précaution est devenu un composant essentiel dans la politique de la gestion des risques. Ainsi, selon l'auteur, l'approche européenne actuelle est fondée sur l'idée que l'expertise scientifique n'identifie pas toujours les risques de façon adéquate. Cette approche cherche à donner plus de poids à l'évitement du risque par rapport à l'analyse coûts/bénéfices et aux préférences sociales par rapport aux évaluations scientifiques. La crainte que suscite le traité en Europe est qu'il va entraîner la réduction de la liberté de régulation des Etats et mener à une harmonisation par le bas des standards notamment dans les domaines de la santé et de l'environnement.

### 4. Les controverses autour de l'arbitrage investisseur-Etat

Un élément très controversé du traité qui nourrit cette inquiétude, est l'introduction d'un mécanisme RDIE (Règlement des Différends entre Investisseurs et Etats, ISDS en anglais). Il s'agit d'une clause qui est fréquemment incluse dans les accords de libre-échange et dont l'objectif est de protéger les entreprises d'un des pays signataires d'une expropriation sans compensation ou d'un traitement inéquitable par l'autre Etat. Le risque évoqué est que les tribunaux d'arbitrage soient utilisés par les compagnies pour obtenir des compensations par les Etats même si ceux-ci légifèrent pour des raisons légitimes<sup>14</sup>. Les

indemnités pouvant être très importantes, cela suscite des inquiétudes quant au potentiel effet dissuasif sur les gouvernements à s'engager dans des réformes renforçant les normes sanitaires, le droit du travail ou la protection de l'environnement. Dans son rapport de 2013<sup>15</sup>, la CNUCED remarque une tendance de recours croissant à ce mécanisme avec 58 nouveaux cas connus en 2012 (514 au total) et suggère de réformer le mécanisme existant pour répondre à ses faiblesses identifiées :

- **Légitimité et transparence** : les choix des Etats, dont des politiques publiques, sont évalués par des individus (arbitres) ; possibilité de garder secret les procès.
- **Fonctionnement des tribunaux** : indépendance et impartialité des arbitres difficiles à garantir ; risque d'incohérence entre décisions arbitrales et inexistence de réelles procédures d'appel.
- **Accès au RDIE** : création de structures d'entreprises dans certains pays en fonction des traités existants pour pouvoir porter plainte ; coût élevé de la procédure qui peut la rendre inaccessible pour les PME et qui peut être supporté par les Etats même lorsque ceux-ci emportent les contentieux.

Dans le cas du traité transatlantique, la Commission européenne affiche des efforts pour amender le mécanisme et pallier les faiblesses de l'arbitrage. Face à l'opposition de nombreuses organisations non-gouvernementales en Europe, en 2014, elle a ouvert une consultation publique sur les modalités proposées. Les résultats de la consultation indiquent l'opposition d'une large part de la société civile et des citoyens<sup>16</sup>, due notamment aux craintes que le mécanisme va restreindre l'action réglementaire des Etats. Etant donné la qualité et l'indépendance des systèmes judiciaires américain et européen, la question de la nécessité du RDIE est posée. Selon CEPII (2013), le volume des stocks d'investissement actuels ne semble pas indiquer que la situation actuelle représente un obstacle majeur à l'investissement. L'arbitrage trouve en revanche un support marqué des associations d'entreprises et des grandes compagnies. Le rapport de la Commission européenne annonce la poursuite de la recherche de l'équilibre entre le droit de régulation et de protection de l'investissement.

### Conclusion

Les principales études des effets du traité transatlantique sur les économies européenne et américaine s'accordent pour conclure qu'un impact positif est à attendre, dû notamment à l'harmonisation des réglementations et donc à la baisse des coûts liés aux mesures non-tarifaires. Toutefois, selon plusieurs organisations, notamment non-gouvernementales, la question se pose de savoir si les bénéfices pour l'UE déjà vus comme très limités, justifient l'engagement de l'Union dans la négociation d'un tel traité, particulièrement une fois le coût social pris en compte. Les divergences entre les régimes de régulation ne se résumant pas qu'à des différences techniques mineures mais relevant aussi d'approches de fond distinctes, les négociateurs du traité transatlantique ont la délicate mission de trouver des compromis qui respectent les préférences sociales européennes et préservent la liberté à réglementer des pays de l'Union Européenne.

arguments contre le RDIE et le traité voir par exemple les positions des Amis de la Terre (Europe) ou de Seattle to Brussels Network.

<sup>15</sup> UNCTAD, 2013, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*

<sup>16</sup> European commission, 2015, *Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement*, SWD(2015) 3 final

<sup>13</sup> Vogel, 2002, "The Politics of Risk Regulation in Europe and the United States", préparé pour publication dans *The Yearbook of European Environmental Law* Volume 3, 2003

<sup>14</sup> La plainte de la compagnie suédoise Vattenfall conte la décision de l'Allemagne de sortir du nucléaire ou celle de Phillip Morris suite aux lois anti-tabac en Australie sont fréquemment cités comme des exemples d'abus du mécanisme. L'Australie a par exemple décidé de ne plus inclure le RDIE dans ses nouveaux traités, considérant que le mécanisme donne plus de droits aux compagnies étrangères par rapport aux entreprises locales. Un argument également soulevé dans le cas du traité transatlantique. Gerstetter et al., 2013, *Legal implications of the EU-US trade and investment partnership (TTIP) for the Acquis Communautaire and the ENVI relevant sectors*, European Parliament, Policy department A: Economic and scientific policy. Pour plus de détails sur les