

Accord Transatlantique : Plus qu'une histoire de maïs et de foie gras ?

01 juillet 2013

Yann Lacroix (Conseiller Sectoriel)

✉ yann.lacroix@eulerhermes.com

Ludovic Subran (Chef économiste)

✉ ludovic.subran@eulerhermes.com

En résumé

- L'objectif premier de l'Accord Transatlantique de Libre Echange est de redynamiser le commerce bilatéral entre les Etats-Unis et l'Union Européenne (600 milliards de dollars de flux commerciaux et plus de 1000 milliards d'IDE en 2012).
- Le potentiel de baisse des droits de douane, qui sont déjà modérés entre les Etats-Unis (3,5% en moyenne) et l'UE (5,2%), se limite à quelques secteurs protégés. Les chocs de compétitivité (comme aux Etats Unis avec le très faible coût de l'énergie) dicteront bien davantage le sens de ces échanges.
- C'est la diminution des barrières non tarifaires (BNT) qui offre davantage de perspectives, en particulier via l'harmonisation des réglementations et des normes, techniques et environnementales.
- Certains secteurs où les négociations s'annoncent délicates (agroalimentaire/OGM, services financiers, transport, marchés publics) pourraient rester à l'écart de l'accord, en plus des secteurs déjà exclus du champ des négociations (l'audiovisuel et la défense).

Le « Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement » créerait la plus vaste zone de libre-échange au monde, avec deux puissances représentant ensemble 40% du commerce et du PIB mondial

Les échanges transatlantiques sont déjà très importants, avec un commerce de marchandises entre les deux continents de 600 milliards de dollars et des investissements croisés de plus de 1000 milliards de dollars. Les Etats-Unis sont le premier client de l'UE, avec 17% des exportations européennes (soit 364 milliards de dollars), devant la Chine, et son troisième fournisseur avec 11% des importations totales de l'UE, derrière la Chine et la Russie. Inversement, l'UE est le deuxième client des Etats-Unis, avec 18% des exportations américaines (soit 231 milliards de dollars), après le Canada, et son deuxième fournisseur, avec 17% des importations américaines, après la Chine. Au total, la balance commerciale est clairement en faveur de l'UE, avec un excédent qui provient notamment de deux catégories de produits : d'un côté les machines et moteurs divers, et de l'autre côté les

Graphique 1 : Echanges bilatéraux Europe/Etats-Unis par grands types de produits en 2012 (en milliards de dollars)

	UE vers US (a)	US vers UE (b)	balance (a)-(b)
Produits alimentaires	8,5	9,0	- 0,5
Boissons et tabacs	10,3	1,7	8,6
Houilles, cokes et briquettes	0,1	6,3	- 6,3
Pétrole et dérivés	25,7	18,5	7,2
Produits pharmaceutiques	39,2	23,9	15,3
Produits chimiques	44,0	30,9	13,1
Machines et moteurs	95,1	53,1	42,0
Matériel de transport (auto, ...)	56,4	15,7	40,7
Instruments de mesure	15,3	16,1	- 0,9
Articles manufacturés divers	65,7	38,5	27,2
Autres	3,6	17,0	- 13,4
Total	363,9	230,8	133,1

Source : UNCTAD

matériels de transport qui comprend les véhicules routiers (*cf graphique 1*).

La dynamique de ces échanges bilatéraux s'est toutefois clairement ralentie pour des questions conjoncturelles depuis 2008-2009 et plus encore pour une raison structurelle, qui est la montée en puissance des pays émergents et le déplacement du centre de gravité du monde vers l'Asie. L'accord de libre-échange, en portant sur 40% du commerce et du PIB mondial, est aussi l'occasion de pallier à la perte de leadership des pays anciennement industrialisés face au développement des économies émergentes.

Le principal enjeu n'est pas celui des tarifs à l'importation, compte tenu de la modération des droits de douane des deux côtés de l'Atlantique, sauf pour les quelques secteurs protégés (agroalimentaire, vêtements-textiles)

Les droits de douanes (*cf graphique 2*) sont déjà relativement faibles en moyenne tant aux Etats-Unis pour les produits importés de l'UE (3,5%) qu'en UE pour les produits importés des Etats-Unis (5,2%), avec des taux assez stables sur les 5 dernières années. Une nouvelle baisse des droits de douane n'aura de réel impact sur les échanges que si elle concerne les secteurs où subsistent des pics tarifaires.

En l'espèce, les produits les plus protégés sont les produits de l'agroalimentaire et les vêtements et textiles, avec des droits de douane qui atteignent jusqu'à 57,6% par exemple pour les produits laitiers entrants dans l'UE depuis les Etats-Unis (contre 19,2% dans le sens inverse), et 11,5% pour les vêtements (dans les deux sens ou presque). Ces deux secteurs font pour l'instant l'objet d'échanges bilatéraux limités : 26,4 milliards de dollars pour l'ensemble agroalimentaire et 2,4 milliards de dollars pour l'industrie du vêtement.

Pour que l'accord soit efficace, il faut surtout abaisser les barrières non tarifaires (BNT), en particulier dans l'industrie, comme l'envisage déjà le secteur automobile

Outre les droits de douane, le commerce se heurte à de multiples autres formes d'obstacles comme les quotas à l'importation, les règles des marchés publics et les diverses normes, réglementations et certifications de toutes sortes (techniques, juridiques, environnementales, sanitaires, sociales, etc...). Toutes ces barrières non tarifaires (BNT) en s'ajoutant aux droits de douanes, limitent d'autant plus l'accès aux marchés et augmentent le coût total réel des exportations.

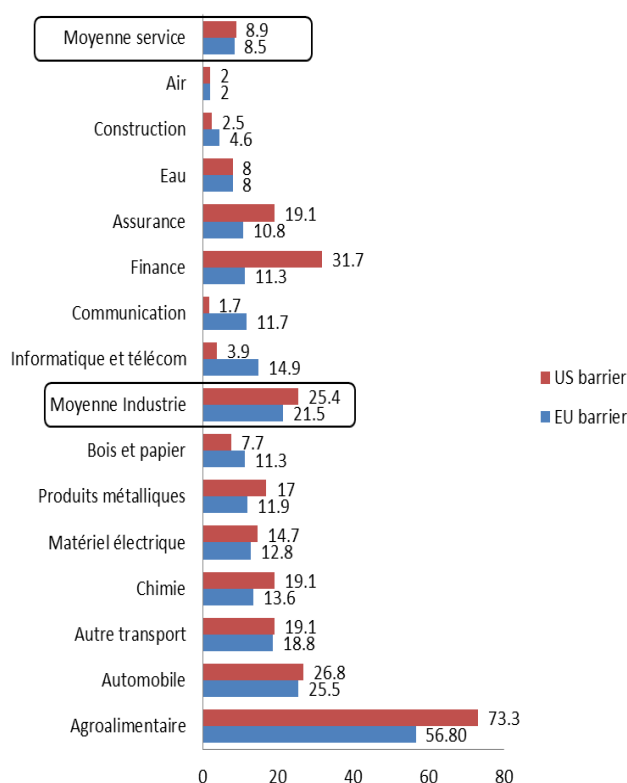
La prise en compte de toutes les barrières, tarifaires ou non, révèle alors (*cf graphique 3*) que le taux réel des barrières est en moyenne d'une part bien plus élevé dans l'industrie que dans les services (au moins deux fois supérieur), et d'autre part qu'il est un peu plus élevé pour les Etats-Unis que pour l'UE – contrairement aux droits de douane – avec comme toujours des exceptions (construction, informatique et télécommunication, bois et papier).

Graphique 2 : Droits de douane (comparaison des taux pour les principaux produits)

	UE (a)	US (b)	écart (a)-(b)
Produits laitiers	57,6	19,2	38,4
Sucres et confiserie	28,3	16,9	11,4
Production animal	24,3	2,4	21,9
Boissons et tabac	21,8	16,3	5,5
Céréales	20,3	3,5	16,8
Vêtements	11,5	11,4	0,1
Poissons	10,9	1,0	9,9
Fruits et légumes	10,4	4,8	5,6
Oléagineux, graisses et huiles	6,6	4,2	2,4
Textiles	6,5	7,9	- 1,4
Café, thé	6,2	3,2	3,0
Chimie	4,6	2,8	1,8
Autres produits agricoles	4,4	1,1	3,3
Cuir, chaussures	4,2	4,3	- 0,1
Équipement de transport	4,1	3,1	1,0
Autres produits finis	2,5	2,1	0,4
Machine électrique	2,4	1,7	0,7
Minéraux et métaux	2,0	1,7	0,3
Pétrole	2,0	1,4	0,6
Machine non électrique	1,7	1,2	0,5
Bois et papier	0,9	0,4	0,5
Coton	0	4,7	- 4,7
Droit de douane moyen	5,2	3,5	1,7

Source : OMC

Graphique 3 : Le taux réel des barrières tarifaires et non tarifaires par secteur



Source : Etude Ecorys pour l'Union Européenne

Le cas particulier du secteur automobile est à ce titre intéressant puisque les intervenants du secteur ont décidé d'anticiper un éventuel accord de libre-échange, en cherchant à lever les barrières non tarifaires existantes entre les différentes zones. En effet, le CLEPA (représentant les équipementiers européens), l'AIAG (équipementiers américains) et le JAPIA (équipementiers japonais) ont déjà signé un protocole d'accord visant à favoriser une harmonisation des réglementations techniques et environnementales. Comme le montant des exportations de l'UE vers les Etats-Unis se limite à 37 milliards de dollars en 2012 (en intégrant les exportations des équipementiers), soit le même montant que le Japon seul, alors que les Etats-Unis importent au total pour 150 milliards de dollars d'automobiles, la marge de progression pour les pays européens paraît donc significative, en particulier pour l'industrie automobile allemande.

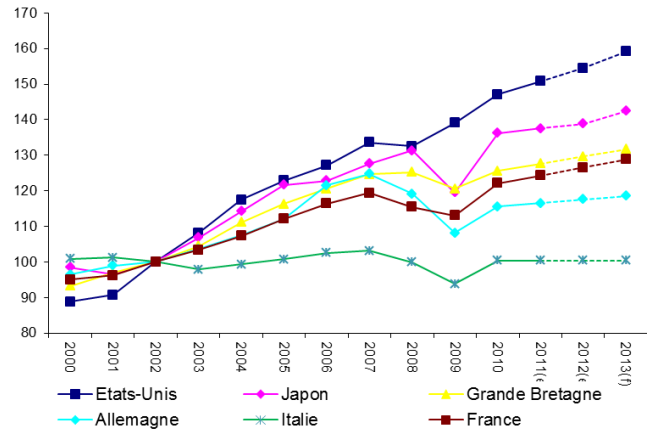
Alors que l'accord ne pourra être que global, les négociations qui pourraient débuter dès l'été 2013 s'annoncent délicates au regard (i) du différentiel de conjoncture et de compétitivité, plus favorable aux Etats-Unis, et (ii) des multiples pommes de discorde, plus souvent mises en avant par l'UE

Les négociations pourraient s'ouvrir dès l'été 2013, après l'obtention de leur mandat pour les deux parties en charge des pourparlers (via la Commission européenne pour l'UE et via le Congrès pour les Etats-Unis). La première étape sera de fixer le cadre et le champ des négociations, ainsi qu'un calendrier, avec l'espoir pour le président de la Commission européenne d'aboutir à un accord d'ici la fin de son mandat (novembre 2014).

Les Etats-Unis vont entamer les négociations dans une position économique plus favorable, avec de meilleures perspectives macro-économiques et avec une base de compétitivité qui s'est renforcée d'abord grâce aux efforts de productivité mis en œuvre depuis le début des années 2000 (cf graphique 4) et plus récemment grâce au développement de l'exploitation du gaz de schiste domestique. Cette dernière offre non seulement aux entreprises américaines une matière première bon marché comparée au pétrole, mais elle pénalise d'autant les concurrents européens sur les mêmes secteurs et change la donne sur les secteurs de l'énergie concurrents. A ce titre, les Etats-Unis sont en première ligne pour profiter d'un accord de libre-échange dans la chimie : le prix de la production de la tonne d'éthylène, sensiblement identique des deux côtés de l'Atlantique au début des années 2000 est devenu 60% plus cher dans l'UE (cf graphique 5), dopant les investissements aux Etats-Unis où la production devrait croître de +20% d'ici 2017 au détriment de l'ensemble de la filière plasturgie européenne.

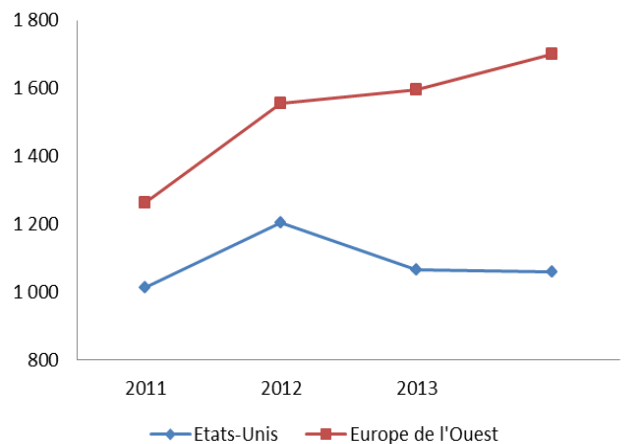
L'examen des règles de concurrence dans le sillage du gaz de schiste n'est pas le seul sujet potentiellement difficile. Bien au contraire, les possibles points d'achoppement forment une longue liste. Parmi les plus importants se trouvent toutes les questions agroalimentaires,

Graphique 4 : Evolution de de la productivité du secteur manufacturier (indice base 100=2002)



Sources : Bureau of Labor Statistic, Euler Hermes

Graphique 5 : Evolution du prix de l'éthylène (en \$ la tonne)



Sources : Bloomberg, Euler Hermes

Graphique 6 : Les 2 secteurs les plus taxés qui pourraient profiter de la mise en place d'une zone de libre échange

	Secteurs	Montant des échanges (Mds \$)
UE vers Etats-Unis	Textiles	2,7
	Agroalimentaire	16,1
Etats-Unis vers UE	Textiles	0,7
	Agroalimentaire	10,3

Source: OMC

depuis les subventions accordées aux marchés, les restrictions faites à certains produits, la non-reconnaissance des indications géographiques, jusqu'à l'usage des OGM et des hormones en passant par les règles sanitaires. Autres sujets sensibles : les services financiers, le transport aérien et maritime, les marchés publics et les dispositifs d'arbitrage et de règlement des différends, avec la possibilité de permettre aux entreprises de se retourner contre les Etats. Nul doute aussi que les plaintes à l'OMC entre Boeing et Airbus pourraient limiter les débats sur l'aéronautique. Au final, certains secteurs pourraient rester à l'écart de l'accord, en plus de ceux déjà exclus du champ des négociations, comme la défense et l'audiovisuel.

Dans les scénarios les plus ambitieux, l'accord de libre-échange pourrait apporter jusqu'à 270 milliards de dollars d'échanges supplémentaires par an d'ici 2027, et permettre, outre un surplus de croissance, d'établir un nouveau standard mondial de règles et normes

Selon l'étude commandée par la Commission européenne au « Centre for Economic Policy Research » l'accord projeté pourrait rapporter entre 88 et 150 milliards de dollars de plus par an à l'UE en fonction du degré d'abolition des barrières tarifaires et non tarifaires. Le gain serait compris entre 63 et 120 milliards de dollars par an pour les Etats-Unis, à horizon 2027. La création de ce marché de libre-échange offre ainsi la perspective d'un surplus de croissance que l'UE estime entre 0,4 et 0,7 point de PIB par an. Toutefois, la signature d'un tel accord entre les Etats-Unis et l'UE, en portant sur 40% du commerce et du PIB mondial, ne sera pas sans effet non plus sur le reste du monde, et c'est là le second objectif de l'accord : conduire à une plus grande standardisation des normes et réglementations non seulement pour générer pour les entreprises une baisse de leurs coûts de production, mais aussi pour imposer un nouveau standard mondial face à la montée en puissance des pays émergents et la multiplication des accords bilatéraux.

Focus : L'exception culturelle

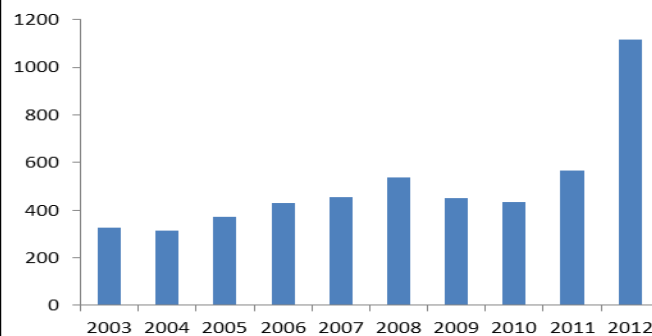
La France attache une grande importance à protéger son industrie culturelle face à la puissance américaine. Elle y consacre environ 900 millions de dollars par an via un système de subvention qui va de la création artistique au nombre de salle de cinéma ou de théâtre. La France compte près de 5 500 salles de cinéma ce qui en fait le 4ème pays au monde en termes d'équipement, après la Chine, l'Inde et les Etats-Unis. Cette exception permet à la production française de réaliser encore plus de 40% de part de marché contre 43% pour les films américains, quand elle est, pour l'industrie cinématographique nationale autour des de 30% en Italie et Royaume Uni, et de moins de 20% en Allemagne. La part de marché du cinéma européen aux Etats-Unis est structurellement inférieure à 10%. Les subventions françaises sont considérées comme nécessaires pour l'existence même de cette activité dont les recettes guichets à l'exportation se limitent en moyenne à 500 millions de dollars (1,1 milliard de dollars en 2012 pour une année exceptionnelle), quand les recettes guichets à l'exportation des films américains culminent à près de 24 milliards de dollars.

Graphique 7 : Chiffres clés du cinéma dans les principaux pays européens en 2012

	Entrées (en millions)	Evolution (en %)	Part du film national (%)	Ecrans	Indice de fréquentation
France	203,4	-6,3	40,3	5 502	3,3
Royaume-Uni	172,8	0,5	32,1	3 817	2,2
Allemagne	135,1	4,2	18,1	4 617	1,7
Italie	101,0	-9,9	26,5	3 814	1,7
Espagne	91,2	-7,3	19,3	4 000	2,0

Source: Centre National du Cinéma

Graphique 8: Recettes guichets des films français à l'étranger (en millions de dollars)



Source: Centre National du Cinéma

DISCLAIMER

These assessments are, as always, subject to the disclaimer provided below.

This material is published by Euler Hermes SA, a Company of Allianz, for information purposes only and should not be regarded as providing any specific advice. Recipients should make their own independent evaluation of this information and no action should be taken, solely relying on it. This material should not be reproduced or disclosed without our consent. It is not intended for distribution in any jurisdiction in which this would be prohibited. Whilst this information is believed to be reliable, it has not been independently verified by Euler Hermes and Euler Hermes makes no representation or warranty (express or implied) of any kind, as regards the accuracy or completeness of this information, nor does it accept any responsibility or liability for any loss or damage arising in any way from any use made of or reliance placed on, this information. Unless otherwise stated, any views, forecasts, or estimates are solely those of the Euler Hermes Economics Department, as of this date and are subject to change without notice. Euler Hermes SA is authorised and regulated by the Financial Markets Authority of France.

© Copyright 2013 Euler Hermes. All rights reserved.