



FÉDÉRATION DE
LA PLASTURGIE
ET DES COMPOSITES



GRUPE DES FÉDÉRATIONS INDUSTRIELLES



DECLARATION COMMUNE

Les entreprises françaises demandent que les négociations entre l'Union européenne et les Etats-Unis soient poursuivies, sans naïveté, jusqu'à ce qu'elles atteignent des résultats ambitieux et équilibrés

Les entreprises françaises de l'industrie, des services et du commerce, représentées ici par leurs organisations respectives, demandent la poursuite des négociations entre l'Union européenne et les Etats-Unis jusqu'à ce qu'elles atteignent des résultats ambitieux et équilibrés sur l'ensemble des chapitres.

Nous sommes conscients qu'en l'état actuel des négociations, les propositions des Etats-Unis ne sont pas acceptables, les avancées étant largement insuffisantes, notamment sur l'accès des entreprises européennes aux marchés publics américains. A cet égard, il faut éviter des négociations bâclées et conclues dans la précipitation, qui se feraient au détriment des intérêts fondamentaux des entreprises françaises.

D'un autre côté, l'abandon pur et simple de ce projet transatlantique, de portée historique, après seulement trois ans de discussions, nous paraît être un acte d'extrême gravité, lourd de conséquences, et à ne pas commettre de façon précipitée.

Le TTIP pourrait, sous certaines conditions, être une opportunité pour les entreprises françaises, et particulièrement les PME, car il permettrait :

- ✓ de faciliter l'accès au marché américain pour leurs produits et leurs services, conséquence de l'élimination de la quasi-totalité des droits de douane dès le premier jour de l'entrée en vigueur de l'accord, et de la réduction d'obstacles non tarifaires au commerce ;
- ✓ de réduire la lourdeur bureaucratique, comme les double tests et étiquetages, et prévenir l'apparition de nouvelles barrières réglementaires aux échanges grâce à une coopération réglementaire sectorielle rigoureuse ;

- ✓ d'avoir un plus grand accès aux marchés publics américains, aussi bien au niveau fédéral qu'au niveau des 50 Etats. L'accès effectif et comparable à celui conféré aux entreprises américaines en Europe doit être l'objectif visé par l'Union Européenne ;
- ✓ de mieux protéger nos indications géographiques comme l'appellation « champagne » ou le « comté » par exemple.

Les entreprises françaises souhaitent la conclusion d'un accord ambitieux qui délivre des résultats équilibrés sur tous ces aspects.

Un tel accord, couvrant à la fois le commerce et l'investissement, liant deux économies représentant plus de 45% du PIB mondial, a vocation à développer des standards mondiaux susceptibles d'influencer les traités multilatéraux à venir.

Des nombreux accords sont actuellement négociés dans le monde. Ils peuvent considérablement modifier les flux commerciaux et d'investissements et aussi les règles commerciales de demain. Se mettre hors-jeu des alliances qui se créent affaiblirait la capacité de nos entreprises à exporter et être compétitives dans la mondialisation.

Les entreprises françaises, petites moyennes et grandes, ont besoin pour leur développement du relais de croissance qu'est l'export, qui plus est sur un grand marché solvable de consommateurs sophistiqués qui apprécient l'innovation, le design et les marques.

Les coûts d'un échec des négociations, tout comme ceux d'une conclusion hâtive et déséquilibrée, doivent donc être pris en compte aussi bien par l'Union Européenne que par les Etats-Unis, car ils auraient certainement des conséquences sur nos économies respectives et sur l'emploi, et profiteraient sans aucun doute aux autres grands acteurs économiques.

L'Europe, la plus grande puissance commerciale mondiale, qui compte plus de 500 millions de consommateurs, n'a pas à rougir face aux Américains. Elle est forte de son histoire commerciale, de ses normes environnementales et sociales, de sa propriété intellectuelle, de ses industries créatives et innovantes. L'Union européenne a plus que jamais besoin de montrer son unité et sa capacité à négocier au nom de ses Etats-membres.

Nous devons continuer les négociations, nous donnant cette-fois-ci tous les moyens pour arriver à des résultats ambitieux et qui correspondent au mandat qui a été donné à la Commission européenne en 2013.

Au gouvernement français de maintenir le dialogue avec les négociateurs européens, de les appuyer et de veiller à ce qu'ils se montrent fermes vis-à-vis des Américains. Cela est important pour que nos priorités et lignes rouges - comme par exemple l'accès aux marchés publics, la coopération réglementaire ou l'inclusion des services financiers dans les négociations - soient pleinement prises en compte.

A la Commission européenne de mieux écouter les Etats membres et leurs entreprises, de renforcer son action visant à préserver les intérêts européens et d'améliorer la transparence des négociations auprès des différentes parties prenantes, pour que les accords de libre-échange soient équilibrés, mieux compris et acceptés.

A nous entreprises et représentants d'entreprises de nous mobiliser et mettre en avant nos intérêts offensifs, sans naïveté et tout en restant vigilants sur certains points, pour attirer l'attention sur les potentiels bénéfiques d'un tel accord.