



Accord de libre-échange entre l'Union européenne et les Etats-Unis

Position CGPME

La CGPME est globalement favorable à la mise en place d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis. Compte-tenu du poids que représentent ces deux entités dans le commerce mondial, la Confédération estime qu'un accord commercial Union européenne / Etats-Unis, sous réserve d'aboutir à un accord équilibré garantissant des règles équitables pour tous, permettrait d'accroître les échanges commerciaux bilatéraux, de renforcer la présence des entreprises européennes sur le marché nord-américain et, par là même, de renforcer leur compétitivité tout en favorisant la création d'emplois liés à ces échanges.

Le chapitre consacré aux PME est essentiel pour démultiplier les effets bénéfiques de cet accord sur les PME et les aider à augmenter leurs échanges avec les Etats-Unis. Il doit contribuer à offrir aux PME des moyens plus aisés d'acquiescer davantage d'informations sur leurs partenaires potentiels, prévoir la mise en place de points d'information pertinents et ciblés, aider les PME à se conformer à la réglementation à tous les niveaux de gouvernement.

Des résultats substantiels doivent impérativement être obtenus sur trois aspects :

- l'amélioration de l'accès au marché américain pour les entreprises européennes, y compris les marchés publics ;
- une convergence réglementaire renforcée notamment dans le domaine des normes et la suppression des barrières non tarifaires ;
- le développement de règles communes pour répondre aux défis du commerce mondial.

▪ **L'AMÉLIORATION DE L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN POUR LES ENTREPRISES EUROPÉENNES, Y COMPRIS LES MARCHÉS PUBLICS**

En apparence, le marché américain est relativement ouvert. Mais en marché privé, l'établissement des conditions générales de vente nécessite d'avoir recours à un avocat au coût prohibitif pour les PME. Quant aux marchés publics, leur ouverture est beaucoup plus large dans l'Union européenne (95%) qu'aux Etats-Unis (32%) et nécessite de surcroît la constitution d'une garantie d'exécution (performance bond) pour pouvoir soumissionner. L'absence de véritable réciprocité en matière d'accès aux marchés publics et les nombreuses exclusions au titre de l'AMP (Accord sur les Marchés



Publics négocié dans le cadre de l'OMC) entraînent des manques à exporter pour de nombreux secteurs d'activité (bâtiment/construction, ferroviaire, mécanique, électrique et électronique notamment).

Il est impératif **de parvenir à une ouverture équilibrée et réciproque des marchés publics, au niveau fédéral et au niveau des entités fédérées** (et notamment les 13 Etats qui n'appliquent pas l'AMP: Alabama, Alaska, Géorgie, Indiana, Nevada, New Jersey, Nouveau Mexique, Caroline du Nord, Dakota du nord, Ohio, Caroline du Sud, Virginie, Virginie Occidentale), **mais aussi le plus grand nombre possible d'entités sous-fédérales**. L'ouverture réciproque des marchés publics doit donc également concerner ceux des municipalités, villes, agences métropolitaines et comtés notamment.

Cette ouverture réciproque doit être accompagnée par la suppression du *Buy American Act* qui impose l'achat de biens produits sur le territoire américain pour les achats directs effectués par le gouvernement américain. Cette mesure protectionniste qui vise à privilégier l'industrie nationale doit être supprimée. **De manière plus générale, l'UE doit obtenir la suppression de toutes les restrictions de type « *buy local* ».**

A défaut d'un abandon complet de ces exigences, la CGPME demande que les différentes législations soient assouplies et harmonisées, qu'elles s'appliquent uniquement au niveau fédéral et qu'elles ne s'appliquent pas à des matériaux spécifiques ou composants. Il est important que l'UE s'assure à la fin des négociations qu'elle va **bénéficier *a minima* du même traitement favorable que celui dont bénéficient les entreprises canadiennes dans le domaine de l'accès aux marchés publics** et des mêmes exemptions qui leur sont accordées en termes d'exigences de contenu local.

En outre, les Etats-Unis adoptent, sans consultation préalable de leurs partenaires, des **législations ayant des effets extraterritoriaux** considérables (ex : contrôle des exportations de produits à double usage) dès lors qu'un composant, technologie ou logiciel américain entre dans la composition du produit européen. **Ces législations doivent être prohibées car elles constituent un véritable obstacle aux échanges.**

▪ **UNE CONVERGENCE REGLEMENTAIRE RENFORCEE NOTAMMENT DANS LE DOMAINE DES NORMES ET LA SUPPRESSION DES BARRIERES NON TARIFAIRES ;**

Actuellement, un certain nombre d'obstacles réglementaires nuisent à la capacité des PME européennes et donc françaises de prendre pied sur le marché américain. **Des avancées doivent être obtenues sur les aspects suivants :**

- **Reconnaissance des normes européennes et internationales** par les Etats-Unis :



Quelques exemples : incompatibilité des normes électriques et électroniques, non-reconnaissance de normes françaises alors que le standard est plus élevé que la norme américaine, obligation d'obtenir un agrément coûteux et quasi-impossible à décrocher pour certains produits alimentaires, etc.

- **Reconnaissance des contrôles à l'exportation des produits à double usage** pour éviter les doubles formalités.

- **Reconnaissance mutuelle des produits selon leur origine.**

Aujourd'hui, l'absence de reconnaissance par les Etats-Unis des règles européennes et du marquage UE provoque de coûteux blocages auprès de la douane américaine. Les PME n'ont pas la possibilité de satisfaire les demandes américaines très détaillées sur les sources de fabrication au nom de la sécurité.

De la même manière, dans le domaine ferroviaire, l'UE dispose d'une architecture réglementaire spécifique qui rend l'application du principe de nouvelle approche plus compliquée que la simple conformité aux directives par l'utilisation volontaire des normes. Un système de reconnaissance mutuelle entre l'UE et les Etats-Unis pourrait être mis en place consistant à comparer les exigences techniques 2 à 2 et à les classer selon qu'elles sont reconnues équivalentes ou non. En cas d'équivalence, la conformité à une norme américaine serait acceptée au même titre qu'à une norme européenne.

- **Les procédures de certification posent également problème** (ex : secteurs médical, mécanique, etc.).

Les exigences de **double certification** résultant du partenariat douane-commerce contre le terrorisme doivent être examinées.

Une réflexion conjointe pourrait être lancée en vue de développer **une plateforme commune par secteur d'activité** (construction, aéronautique, pièces automobiles, etc.) ce qui permettrait de lutter plus efficacement contre la contrefaçon.

- Pour le secteur agro-alimentaire, un **assouplissement des contraintes sanitaires et réglementaires doit être obtenu** : harmonisation de la réglementation sanitaire sur la base des exigences européennes ; reconnaissance de l'équivalence de la réglementation européenne en matière d'hygiène ; harmonisation des règles d'étiquetage, additifs, colorants, etc. ; reconnaissance des systèmes qualité mis en place (IFS6, BRC, ISO 22000), allègement des procédures d'agrément dont le coût dissuade les entreprises françaises et qui nécessitent souvent des procédures « interstate ».
- Dans le secteur des cosmétiques également, certains points d'**harmonisation réglementaire** doivent être solutionnés (ex : filtres solaires considérés comme un produit cosmétique en Europe et un médicament aux Etats-Unis).



- Le détachement de main d'œuvre présente également des difficultés.
La libre circulation des salariés doit être facilitée via l'harmonisation des normes de formation professionnelle, la facilitation de l'obtention de visas pour les travailleurs détachés notamment. Pour les PME, il est important de faciliter l'envoi d'un représentant aux Etats-Unis ou de détacher des techniciens pour des travaux d'installation.

- **LE DEVELOPPEMENT DE REGLES COMMUNES POUR REpondre AUX DEFIS DU COMMERCE MONDIAL**

L'Union européenne, via l'adoption du brevet à effet unitaire, a concrétisé une avancée importante dans le domaine de la protection de la propriété intellectuelle. Aux Etats-Unis, protéger sa marque ou son nom se révèle fort compliqué.

Du point de vue de la CGPME, l'accord transatlantique devrait **englober une protection solide des droits de propriété intellectuelle, y compris la reconnaissance et la protection effective, par les Etats-Unis, des indications géographiques (IG)** notamment pour le secteur agro-alimentaire (vins et spiritueux tout particulièrement).

Dans le secteur ferroviaire, il y a une volonté française de mettre en place et d'appliquer un accord bilatéral en vue de contribuer à l'échange de bonnes pratiques (UE = grande vitesse, signalisation, transport urbain... et Etats-Unis = *Heavy Fret*) en vue de compléter utilement les corpus normatifs régionaux.

En complément de cette proposition un partenariat privilégié pourrait être mis en place avec les Etats-Unis pour collaborer activement au développement de standards internationaux : normes ISO ou IEC (et non une lutte d'influence pour essayer d'imposer les systèmes nationaux respectifs).

