

PARLEMENT WALLON

SESSION 2014-2015

COMPTE RENDU INTÉGRAL

Séance publique de commission*

Comité d'avis chargé des questions européennes

Jeudi 8 janvier 2015

SOMMAIRE

Ouverture de la séance

Intervenants : M. le Président, M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises..... 1

Projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement..... 1

Audition de M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises

Intervenants : M. le Président, M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises..... 1

Audition de M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique

Intervenants : M. le Président, M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique, M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union Wallonne des Entreprises..... 2

Organisation des travaux..... 8

Projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (Suite)..... 9

Audition de M. Hayez, Secrétaire général de la Fédération wallonne de l'agriculture (FWA)

Intervenants : M. le Président, M. Hayez, Secrétaire général de la Fédération wallonne de l'agriculture (FWA)..... 9

Échanges de vues

Intervenants : M. le Président, Mmes Defrang-Firket, Simonet, Ryckmans, M. Desquesnes, M. Tarabella, Membre belge du Parlement européen élu par le Collège électoral français, Mmes Zrihen, Brogniez, M. Antoine, M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique, M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union Wallonne des Entreprises, M. Hayez, Secrétaire général de la FWA..... 10

Liste des intervenants..... 28

Abréviations courantes..... 29

COMITÉ D'AVIS CHARGÉ DES QUESTIONS EUROPÉENNES

Présidence de M. Antoine, Président

OUVERTURE DE LA SÉANCE

- La séance est ouverte à 14 heures 40 minutes.

M. le Président. - La séance est ouverte.

Je me suis acquitté, vis-à-vis de la technique, des quelques minutes nécessaires à l'adaptation des enregistrements et des micros. Est-ce suffisant ? Je dois d'abord demander à la technique et puis ce sont les vedettes qui vont chanter, mais il faut d'abord être sûr que la technique suive.

C'est une commission qui nous passionne et qui m'intéresse au plus haut point.

Monsieur le Secrétaire, on est bon ? M. Hayez a déjà été salué. Il va patienter, si j'ose dire.

Je vous proposerais que l'on entende les trois orateurs. On peut distribuer les questions FEB, UWE et FWA de manière indifférente pour que chacun puisse s'exprimer.

C'est M. Paquot qui commence ?

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - C'est moi qui introduis.

M. le Président. - La commission vous écoute avec grand intérêt.

PROJET DE PARTENARIAT TRANSATLANTIQUE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

M. le Président. - L'ordre du jour appelle l'examen du projet de partenariat transatlantique de commerce et d'investissement.

Audition de M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises

M. le Président. - La parole est à M. Paquot.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Mesdames et Messieurs les députés, merci de nous accueillir pour échanger avec vous sur un sujet qui fait polémique, cela n'a échappé à personne. Pour le moment, on entend

beaucoup les contre-TTIP, si je puis dire, qui ont fait grand bruit durant les dernières semaines et les derniers mois, qui défendent un certain nombre de positions de principe, comme le fait que la mondialisation et la libéralisation du commerce international vont entraîner et entraînent des conséquences négatives, mais aussi le principe que l'Europe sera roulée par les États-Unis et que ceux-ci vont en profiter pour imposer leur modèle, le principe de l'infailibilité de l'État qui ne peut pas être mis en cause et surtout pas par le secteur privé.

Notre but aujourd'hui n'est pas de répondre principe contre principe. Nous voulons descendre au niveau très concret, très pragmatique et essayer de répondre à deux questions.

La première question est la suivante : a-t-on vraiment le choix de refuser un tel accord que les TTIP dans le contexte géopolitique mondial actuel ? Est-ce vraiment un choix que l'on a ou est-ce plutôt une direction qu'il est difficile de ne pas prendre ?

La deuxième question : quels bénéfices le TTIP peut-il apporter à nos entreprises et à nos économies, donc à l'emploi ?

Nous avons travaillé de concert avec l'Union wallonne des entreprises et la FEB pour une bonne raison : la complexité de notre modèle belge fait que c'est la Belgique qui est partie prenante indirecte de la négociation puisque c'est elle qui donne mandat, par exemple, à la Commission européenne pour négocier. En même temps, les retombées seront régionales et les parlements régionaux devront se prononcer sur la validation de cet accord.

Nous sommes concernés, à la fois la FEB et l'Union wallonne des entreprises. La FEB a développé une expertise très importante sur le sujet. M. Olivier Joris qui dirige la cellule « Europe et international » à la FEB va, en notre nom à tous, Union wallonne des entreprises et FEB, présenter la position du monde des entreprises. Je reste évidemment à votre disposition pour des questions plus spécifiquement régionales, si vous en avez.

Je vais céder directement la parole à M. Joris.

M. le Président. - La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Mesdames et Messieurs les députés, c'est un grand plaisir et un honneur de m'adresser, pour la première fois ici, devant cette commission, et au Parlement wallon. En effet, nous avons travaillé de concert pour ce faire.

Je suis ravi de pouvoir intervenir aujourd'hui sur le thème et, comme M. Paquot l'a dit, en essayant d'être le plus concret et pragmatique possible. C'est d'ailleurs cette optique pragmatique qui nous pousse à soutenir le processus en cours. Il n'y a toujours pas de texte sur lequel on serait amené à se prononcer, mais il y a un processus de négociation qui a maintenant été lancé il y a un an et demi. Les raisons pragmatiques que je vais évoquer nous poussent, à ce stade, à le soutenir.

La première raison très pragmatique est que, comme vous le savez, la Belgique est extrêmement dépendante de ses exportations, c'est une économie très ouverte ; certes, une bonne partie vers le marché intérieur, mais également en dehors des frontières européennes. Dans une optique d'aller chercher un surplus de croissance sur les marchés tiers où il y en a peut-être plus qu'en Europe, voilà une raison très pragmatique qui nous pousse à soutenir l'agenda d'ouverture des marchés et de libéralisation des échanges internationaux.

Deuxièmement, il n'aura échappé à personne que, malheureusement, l'optique multilatérale avait plutôt notre préférence, mais les discussions sous l'égide de l'OMC sont clairement au ralenti depuis plusieurs années, presque plus d'une décennie. Encore une fois, une raison pragmatique pousse l'Union européenne, en attente d'une relance de l'optique multilatérale que nous soutenons, de nouer une série d'accords bilatéraux avec ses principaux partenaires commerciaux. Il est important de ne pas être marginalisé par rapport à d'autres partenaires qui, eux aussi entre eux, négocient des accords. Les États-Unis négocient également en ce moment un TPP – Trans-Pacific Partnership – et il est vraiment important de rester dans la course et donc de devoir, en attente de mieux, passer par la voie bilatérale.

Enfin, quand nous avons sondé nos entreprises, nous avons dû constater que nos entreprises, nos PME, sont encore confrontées à de très nombreuses difficultés lorsqu'elles opèrent vers ou sur le marché américain ; le TTIP paraît une excellente opportunité, un momentum à saisir pour lever ces difficultés.

Enfin, nous pensons que si les deux premières puissances économiques au monde arrivent à se mettre d'accord sur un accord ambitieux, ce serait là un

excellent message à adresser au reste du monde, comme quoi les deux grandes puissances commerciales du monde continuent à croire à l'ouverture des marchés et non pas à la fermeture de ceux-ci, veulent discuter de thèmes nouveaux, y compris l'énergie. Nous pensons que dans le contexte actuel, ce serait des messages qu'il y aurait tout lieu d'adresser. Ce qui fait que nous soutenons le processus devant mener, à nos yeux, à un TTIP large, comprenant un nombre important de chapitres ; un TTIP également ambitieux. Ce n'est pas la première fois qu'une tentative est menée et nous espérons que celle-ci sera la bonne pour avoir vraiment un objectif ambitieux. Et aussi un TTIP équilibré. Nous sommes dans une négociation et il va de soi que nous soutiendrons un éventuel résultat final à la condition qu'il soit équilibré, *win-win*, et qu'il n'y ait pas une partie qui puisse se sentir lésée.

Je ne vais pas vous bombarder de chiffres, mais quelques chiffres qui illustrent le fait que l'on ne part pas de rien : la relation commerciale échange de biens, échange de services, flux d'investissement, est extrêmement nourrie entre l'Union européenne et les États-Unis, les deux blocs étant les principaux partenaires commerciaux l'un de l'autre, étant les principales économies au monde. Vous trouvez ici une série de chiffres. À titre d'exemple, les flux dans les deux sens, ce chiffre a plus de deux milliards d'euros au quotidien. Nous avons une relation commerciale et d'investissements extrêmement denses et nous pensons que cet accord devrait permettre de l'intensifier.

Nous avons également des relations très fortes, puisque les investissements américains en Europe sont trois fois supérieurs à l'ensemble des investissements américains dans toute l'Asie. Les investissements européens aux États-Unis sont huit fois plus importants que les investissements européens en Chine et en Inde cumulés.

Nous avons une relation très forte et des économies qui sont nettement imbriquées les unes dans les autres et nous pensons que cette négociation devrait permettre d'encore renforcer cette relation.

Les échanges entre la Belgique et les États-Unis sont supérieurs à ce que le poids relatif de la Belgique dans l'Union européenne pourrait faire penser. Les États-Unis sont notre cinquième client, nous avons exporté pour près de 17 milliards d'euros en 2013 vers les États-Unis – ils captent plus de 5 % de nos exportations – et c'est notre quatrième fournisseur puisque 7 % de nos importations proviennent des États-Unis. C'est donc une relation commerciale extrêmement dense. Ce sont 900 entreprises américaines qui sont aujourd'hui actives en Belgique, représentant près de 160 000 emplois. Les États-Unis sont le premier investisseur étranger en Belgique. La Belgique, pour sa part, est présente via 500 entreprises aux États-Unis générant également 160 000 emplois. Nous sommes un investisseur relevant sur le marché américain.

Un point d'attention néanmoins, la balance commerciale européenne entre l'Europe et les États-Unis est positive. Nous exportons plus vers les États-Unis que nous n'importons. Par contre, au sein de l'Union européenne, notre balance commerciale avec les États-Unis s'est inversée depuis quelques années et est négative. Par rapport à nos autres concurrents ou partenaires européens, nous perdons donc du terrain et nous espérons que le *boost*, qui pourrait être donné par cette négociation, permettra d'enrayer cette tendance.

Nous avons, avec l'Union wallonne des entreprises, également mentionné une série de chiffres concernant la Wallonie. Là aussi, nous avons une relation tout de même dense puisque les États-Unis sont également le premier investisseur dans la Région. Vous voyez que les exportations wallonnes vers les États-Unis se sont chiffrées à plus de 2,7 milliards d'euros l'an dernier ou il y a deux ans. Une balance positive dans ce cas-là, puisque la Wallonie a importé pour près de 2 milliards d'euros à la même période. Donc, plus ou moins 6 % des importations et des exportations wallonnes concernent les États-Unis, les États-Unis étant le quatrième client de la Wallonie avec toute une série de projets d'investissement comme mentionnés dans la diapositive pour près de 2 milliards d'euros avec, à la clé, plus de 4 500 emplois créés.

Une relation dense, je l'ai dit ; nous pensons qu'il faut avant tout la consolider. Il faut l'améliorer. Il y a lieu de la simplifier. Je vais en dire un mot dans un instant.

Nous ne sommes évidemment pas les seuls à le penser. Je me réfère à deux études d'impacts. La première fait l'objet d'une série d'interrogations ou de critiques, je le concède. Mais la Commission européenne, dans sa phase préparatoire dans ce dossier, sur base d'un rapport indépendant, a estimé que oui, il y avait vraiment des retombées positives, tant pour la croissance que pour les exportations et l'emploi en Europe.

On peut discuter des chiffres à la clé, mais la tendance est tout de même claire, avec presque plus de 30 % d'augmentation des exportations vers les États-Unis, dépendant de l'ambition du résultat final.

Ce qui est intéressant de savoir, en présence de M. Tarabella notamment, c'est que le service d'*impact assessment* du Parlement Européen a publié récemment un rapport, *Mapping the Cost of Non-Europe*, essayant de mettre des chiffres sur ce à quoi on passerait si l'on ne finalisait pas ou si certains projets lancés n'aboutissaient pas. Selon le Parlement européen, ils ont estimé qu'un TTIP ambitieux pourrait générer des gains pour l'Union européenne à hauteur de 60 milliards d'euros par an.

Quelles sont nos priorités ? Comme M. Paquot le disait, qu'aurions-nous éventuellement à gagner dans

l'affaire ? Nous avons interrogé nos membres, les secteurs et les entreprises pour voir quelles sont leurs priorités. Ce sont des priorités principalement offensives.

Qu'attendons-nous ? Qu'est-ce qui pourrait être positivement modifié dans le cadre de cette discussion ? Je les ai regroupés en deux chapitres : les retombées positives pour les entreprises – notamment pour les PME – et l'impact que cela devrait générer sur l'emploi. J'aurais pu ajouter un troisième point : directement ou indirectement, il va de soi que la plupart de ces retombées positives auraient également des conséquences positives pour les consommateurs, qu'ils soient consommateurs industriels ou consommateurs privés ayant accès à une gamme de nouveaux biens ou de services.

Pour les entreprises, y compris pour les PME, un sondage a montré que pour les PME européennes, le principal obstacle à se lancer dans l'aventure de l'exportation vers les États-Unis, ce sont les divergences et les complexités administratives.

Un accord de ce type permet de pallier le fait que, pour beaucoup de PME ne disposant pas d'un staff juridique aussi étendu que d'autres entreprises, tout ce que l'on peut simplifier dans le cadre d'un accord global leur bénéficie directement.

Les retombées positives pour les entreprises, j'en ai listé trois. Le premier point est assez classique dans le cadre des négociations commerciales, c'est le volet principalement tarifaire ou non tarifaire, où l'on parle vraiment de chiffres. En gros, rendre les échanges commerciaux moins chers et plus rapides pour nos entreprises exportatrices.

Là, nous avons une retombée bien classique, c'est l'abaissement des droits de douane. Les droits de douane sont, à ce stade, déjà assez faibles entre l'Europe et les États-Unis, en fonction des secteurs, de l'ordre de 4 % à 5 %. Mais vu les volumes en jeu – deux milliards d'euros tous les jours d'échange – chaque pour cent épargné au niveau des droits de douane, et la suppression de l'ensemble de ces droits de douane, représenteraient une bouffée d'air extrêmement positive pour nos entreprises vu les volumes en jeu.

De plus, si les droits de douane moyens sont peu élevés – je le concède – certains de nos secteurs sont encore confrontés à ce que l'on appelle des pics tarifaires qui peuvent s'élever à plus de 20 %, voire plus de 30 %, en fonction des produits ou des secteurs visés.

J'ai mentionné ici le textile – notamment tout ce qui est textile d'ameublement – et certains produits chimiques qui sont frappés de droits de douane de plus de 30 % lorsqu'ils sont exportés vers les États-Unis. La suppression des droits de douane serait extrêmement positive pour nos exportations en la matière.

De même, tout ce qui pourrait être facilité au niveau des formalités administratives douanières, notamment, jouerait en faveur de nos entreprises, en particulier des PME pour qui c'est souvent une charge disproportionnée.

Des éléments plus neufs dans la discussion : la raison pour laquelle je parlais d'un TTIP ambitieux, c'est qu'il y a toute une série de discussions qui ont été initiées pour rendre les échanges non seulement moins chers ou plus rapides, mais également simplifiés ou de les encourager. C'est toute la discussion relative à la convergence et à la coopération réglementaire entre les différentes autorités des deux côtés de l'Atlantique.

C'est un sujet sensible. Je m'empresse de préciser que notre objectif en la matière est d'essayer de tendre vers une simplification administrative et non pas de revoir le cœur des normes ou des standards européens ou américains.

Il est intéressant de noter que, bien souvent, c'est le même objectif qui est poursuivi des deux côtés de l'Atlantique. On traite tout de même avec un pays, dans une certaine mesure, que nous pouvons plus aisément comparer à l'Europe que d'autres. L'objectif de protection du consommateur, de l'environnement, de la santé et de la sécurité est bien souvent le même. La finalité est bien souvent la même. Mais les instruments, les traditions, peuvent fortement différer. Nous sommes donc souvent confrontés à des instruments, à ce stade encore, assez différents., ce qui complique la vie des entreprises exportatrices ou qui veulent s'établir sur le marché.

Une difficulté additionnelle est que, bien souvent, les législations peuvent différer aux États-Unis dans les 50 États. Il y a là une complexité administrative additionnelle pour nos entreprises. On ne parle pas uniquement des États-Unis, mais il y a le Fédéral et le fédéré, pour reprendre une expression bien belge.

Ici, en la matière, nous voulons vraiment tendre vers de la simplification. Je m'empresse également de signaler que la situation est loin d'être blanche ou noire. En fonction des secteurs auxquels on s'intéresse, on constate que les normes américaines sont parfois plus strictes, plus contraignantes que les normes européennes. Dans d'autres secteurs, ce sera peut-être l'inverse. Il y a peut-être là une image un peu fautive qui circule que, de toute façon, nous allons devoir abaisser nos normes puisqu'elles sont, dans tous les cas, supérieures aux normes américaines. C'est loin d'être vrai.

Si vous interrogez à nouveau le textile par exemple, pour tout ce qui est textile d'ameublement – on a encore énormément d'entreprises exportatrices en la matière – les normes américaines en matière d'étiquetage sont beaucoup plus strictes et contraignantes que les normes européennes.

Les obligations inhérentes aux étiquetages diffèrent, mais sont bien souvent plus strictes et vont plus loin. Par exemple, le label « Made in Europe » n'est pas reconnu aux États-Unis. Si vous exportez vers plusieurs pays, vers lesquels vous pouvez exporter avec la mention « Made in Europe », si vous voulez le faire avec les États-Unis, vous allez devoir refaire un nouveau packaging, prévoir d'autres étiquettes, puisqu'il faudra être plus précis que ce que nous avons l'habitude de faire.

Même chose dans le secteur agroalimentaire : d'une part, la réglementation américaine semble beaucoup plus pointue, plus lourde que la réglementation européenne. D'autre part, certains produits européens sont tout simplement interdits de commercialisation sur le marché américain. Certains éléments de viande, des produits laitiers ou à base d'œuf, par exemple, sont ou peuvent être interdits aux États-Unis.

Juste quelques exemples pour vous signaler que la situation est contrastée. Il faut donc opter pour une optique qui est la nôtre, une optique au cas par cas, sectorielle, pour voir exactement de quoi on parle et quelles sont les normes les plus contraignantes, d'un côté ou de l'autre.

À côté des discussions horizontales – c'est quelque chose que nous avons soutenu – des discussions sectorielles ont été lancées entre neuf secteurs, de façon justement à faire un inventaire des différentes règles, de voir de quoi on parle et de voir éventuellement s'il y a moyen de les simplifier.

En matière de règles, je m'empresse aussi de dire qu'il faut faire une distinction entre l'arsenal existant et le futur. Pour l'arsenal existant, nous ne plaidons certainement pas pour que l'on abaisse ou que l'on revienne le cœur des normes, mais nous plaidons pour que l'on aille voir de quelle manière elles sont mises en œuvre, s'il n'y a pas des doublons, des choses que l'on teste deux fois, simplement parce qu'il n'y aurait pas encore de reconnaissance mutuelle des résultats entre laboratoires européens ou laboratoires américains.

Au niveau des informations qu'il faut fournir, n'y a-t-il pas moyen de standardiser les choses, quitte à ce que cela relève de normes ou d'instruments différents, mais au moins que l'on parle la même langue ? C'est tout un effort de simplification administrative tenant compte du cœur des normes qui pourra différer.

Pour nous, il n'y a certainement pas une voie unique à poursuivre. Nous pensons d'ailleurs que l'harmonisation est tout à fait utopique pour les raisons que je viens déjà d'évoquer. Cela n'empêche que, via de la reconnaissance mutuelle, de la simplification, de la standardisation de certains instruments, on pourrait déjà fortement simplifier les choses.

Dans notre position, pour être très clairs, nous disons noir sur blanc que le système REACH, par exemple, en matière de substances chimiques en Europe, ne doit pas être changé.

Dans une certaine mesure, un système équivalent existe du côté américain. Par contre, à la demande des institutions et des autorités, les deux secteurs sont en train de voir comment, dans l'implémentation des deux systèmes, il n'y aurait pas moyen de trouver tout de même des éléments de simplification. J'ai donné l'exemple des doubles tests tout à l'heure.

Cela, c'est pour ce qui existe, c'est une tâche colossale. Les discussions sont très lentes, très techniques, c'est normal. C'est d'abord de voir quels sont les niveaux de protection requis, comment c'est mis en œuvre et s'il y a ou non de la simplification potentielle.

Maintenant, nous pensons également que ce chapitre ne doit pas être jeté immédiatement à la poubelle puisqu'il comporte aussi un grand potentiel pour le futur. Il serait en effet extrêmement intéressant que les autorités compétentes, qu'elles soient phytosanitaires et autres, essaient de se mettre d'accord sur une méthodologie pour coopérer ensemble, pour se dire : « Si demain nous devons, des deux côtés de l'Atlantique, adopter une norme ou un standard dans telle et telle matière, il serait peut-être intéressant d'en parler ». Vous connaissez tous le système des prises aux États-Unis, ce ne sont pas les mêmes prises qu'en Europe. À ma connaissance, il n'y a plus d'accidents et c'est bien du courant qui passe, mais ce sont des modèles qui ont été conçus tout à fait différemment. Il y a maintenant des coûts de mise en conformité quand vous voulez vendre le même appareil parce que les deux prises ne sont pas les mêmes.

Un simple exemple, mais pour dire que, parfois, ne s'étant pas parlé, les autorités régulatrices ont peut-être adopté des instruments avec la même finalité, mais avec toute une série de contraintes différentes. Nous pensons qu'il y a là un terrain intéressant, surtout que certains domaines doivent encore faire l'objet de normalisation. Je mentionne ici les nanotechnologies, mais j'aurais pu aussi mentionner le secteur des voitures électriques où nous avons des deux côtés de l'Atlantique des champions et vraiment du potentiel à faire valoir. Pour le dire platement, il serait sans doute beaucoup plus stratégique d'essayer de définir des standards transatlantiques qui pourraient avoir une vocation internationale par la suite que de devoir subir, dans quelques années, un standard par exemple chinois, simplement parce que l'on aurait un peu tardé en la matière et que d'autres auraient été les premiers à définir le standard qui finira par s'imposer.

Dans ce chapitre, on touche à des points très sensibles. Je me permets d'attirer votre attention sur le fait, et cela a été confirmé hier puisque la Commission européenne a publié une série de documents, notamment

un document qui dessine un peu les contours d'un accord – il n'y a toujours pas d'accord évidemment – quel chapitre pourrait faire l'objet de cet accord. J'attire votre attention sur un chapitre développement durable dans lequel l'Union européenne et la Commission vont venir avec des propositions concrètes, qui fait un peu le lien entre ce chapitre et la question des normes, notamment sociales et environnementales. Je n'en ai pas parlé, mais cela fera bien l'objet d'un chapitre. Cela a donc été confirmé dans le début d'ossature qui a été publiée hier ; un chapitre vraiment important pour nous, dans une optique *case by case*, très pragmatique parce qu'elle recèle un très grand potentiel pour les PME européennes. La complexité réglementaire et les différences sont le frein majeur à tenter l'aventure aux États-Unis.

Un autre champ important pour nous, ce sont les investissements. Les États-Unis sont un gros investisseur en Europe et en Belgique, nous le sommes également aux États-Unis. Ces flux d'investissement doivent être maintenus et également être facilités. Or, en la matière, selon nous, il y a également des choses à améliorer côté États-Unis. Pour vous donner un exemple, le principe de non-discrimination – qui est un principe important – c'est d'avoir la garantie qu'un investisseur wallon, belge, européen qui investirait dans un projet aux États-Unis sera traité de la même façon qu'un investisseur local. Ce principe de non-discrimination n'est pas garanti d'office aux États-Unis, il faut qu'il y ait un accord international qui le prévoit. Pour l'instant, il n'y a pas encore ce genre d'accord international. Nous pensons que, y compris dans la sphère des investissements, un accord ambitieux et bien pensé aurait de nombreux mérites.

Dès que je parle d'investissements, je me dois de parler d'un point également sensible : les fameux mécanismes des règlements des différends entre un investisseur privé et un État. Comment régler, en dernier ressort, un différend qui ne pourrait pas être traité autrement ? Que fait-on, par exemple, si un investisseur se sent lésé par une décision, s'il a l'impression que son investissement risque d'être exproprié directement ou indirectement, ou s'il sent qu'il fait l'objet d'une discrimination, qu'il n'est pas traité de la même manière qu'un investisseur local ?

Avant de détailler, je me suis permis de mentionner quelques éléments de constats ou de statistiques en la matière parce que c'est un point extrêmement sensible, j'en suis conscient, et il faut peut-être le démystifier. Cet instrument, c'est en dernier ressort. Que fait-on quand on n'a pas pu trouver une solution ? Comme vous le savez, c'est le fait de faire appel à un tribunal arbitral indépendant si l'on n'a pas pu ou n'a pas confiance dans l'arsenal juridique local. Ce n'est pas quelque chose qui est neuf et qui sortirait de nulle part dans le cadre de ces discussions.

Un chapitre investissements avec la clause ISDS – l'abréviation en anglais des règlements des différends entre investisseur et État – porte sur des accords. Il y en a plus de 3 000 d'application aujourd'hui, dont 1 400 ont été conclus et impliquant des pays européens. Il serait faux de penser que c'est quelque chose que l'on nous impose, les pays européens eux-mêmes en ont déjà conclu plus de 1 400 avec clause ISDS. De plus, et on a là un patchwork, certains États membres de l'Union européenne entre eux ont déjà des accords d'investissement avec clause ISDS. L'Allemagne, par exemple, a voulu en négocier toute une série. Ce n'est pas le cas entre tous les États, mais ce genre de dispositif existe y compris entre États européens.

Pour compliquer encore un peu la donne, certains accords existent entre les États-Unis et quelques États membres. Ce sont de nouveaux États membres qui nous ont rejoints il y a une bonne dizaine d'années. Il existe donc déjà pareils accords avec clause ISDS entre les États-Unis et neuf États membres de l'Union européenne. On a là un patchwork, un puzzle de situations des pays européens liés entre eux ou non avec ce genre d'accord, des pays européens liés ou non avec les États-Unis par ce genre d'accord. Il y a ici un momentum intéressant à saisir pour essayer de mettre un peu d'ordre là dedans.

On entend parfois la critique disant que ce n'est pas à l'Union européenne de se mêler de cela. Si, depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, le champ investissement est également une compétence exclusive de l'Union européenne. Ce ne sont donc plus les États membres qui prennent la décision, ils mandatent pour ce faire l'Union européenne et c'est celle-ci qui négocie, au nom des 28, avec certains partenaires. Il n'est donc pas anormal que l'on en parle maintenant et, en plus, ce n'est pas un élément neuf.

Quelques statistiques pour dire que lorsque ces accords existent, on a très peu utilisé la clause ISDS. C'est un peu un principe de précaution de bon sens, quand on investit, on anticipe le pire, on se demande comment on réglerait – comme dans tout contrat – le pire s'il devait se produire. Mais s'il ne se produit pas, il n'y a pas du tout lieu d'activer cet instrument.

Pour tordre le cou à un autre cliché, ce sont les investisseurs européens qui ont été jusqu'à présent les plus grands utilisateurs des tribunaux arbitraux ISDS lorsque cela a été rendu nécessaire. Cinquante pour cent des cas de ces dix dernières années ont été initiés par des investisseurs européens, contre 24 % par des investisseurs américains. Ce qui vient également tordre un peu le cou à l'idée que nous serions contraints d'adopter un système que nous ne connaissons pas, que nous ne voulons pas et que nous n'utilisons jamais.

Beaucoup de cas peuvent se résoudre avant qu'il y ait une sanction, mais lorsqu'il y a une sanction, les statistiques indiquent que, dans 67 % des cas, ce sont les

États qui ont gagné et non pas l'investisseur qui avait introduit le cas. Si sanction a été versée, elle était inférieure à 10 % du montant initial envisagé par l'investisseur qui se sentait lésé.

Quelques chiffres, vous allez me dire qu'ils valent ce qu'ils valent, mais ils permettent tout de même de voir un peu à quoi on a affaire quand on aborde cette question qui agite assez bien les opinions pour l'instant. En plus, je m'empresse de dire qu'une sentence arbitrale, lorsqu'elle est prononcée, n'impose pas à l'autorité de modifier la législation locale qui avait été incriminée. Il y a éventuellement une pénalité ou un dédommagement qui va être versé à l'investisseur, mais il n'y a donc pas là d'obligation de changer la législation. Les États membres conservent leur autonomie en la matière.

Il serait intéressant, y compris dans le cadre du TTIP, de prévoir pareil dispositif. Je vous ai parlé du patchwork tout à l'heure, cela aurait le mérite de clarifier les choses. Il ne faut pas oublier aussi que c'est quelque chose qui jouerait en faveur des investisseurs européens dans leurs activités aux États-Unis parce que, et là nous devons encore approfondir un peu le point, il nous revient que le principe de non-discrimination ne s'impose pas d'office, il faut un accord international et il n'y en a pas avec tout le monde pour l'instant. De plus, les cours locales ne peuvent pas toujours se porter compétentes pour interpréter ou appliquer un accord international. On pourrait se retrouver dans une situation – je la caricature un peu – où Solvay, par exemple, aurait investi au Colorado, ou que sais-je, s'estimerait traité de façon discriminante et n'aurait pas d'autorité auprès de laquelle il pourrait éventuellement faire valoir la chose, ce qui alors l'obligerait, si je puis dire, à faire appel à un tribunal arbitral. C'est peut-être un peu caricaturé, mais c'est pour faire comprendre que cela peut fonctionner dans les deux sens.

Maintenant, ne me faites pas dire ce que je n'ai pas dit. Je ne serai certainement pas le premier à dire que l'instrument est idéal. C'est un instrument qui a été conçu peut-être pour certaines relations commerciales. On est ici dans une autre sphère, donc nous pensons que l'on est surtout face à un momentum et il serait dommage de ne pas profiter de ce momentum pour se dire : au 21^e siècle, entre puissances commerciales relativement comparables, ou plus comparables peut-être que d'autres, comment moderniser, comment inventer un système de recours de tribunal arbitral intelligent, moderne, efficace, transparent, permettant de contrer les abus éventuels ?

Nous pensons qu'il y a donc là un momentum et qu'il serait, encore une fois, bien dommage de jeter tout cela à la poubelle, d'autant plus qu'il y a des sources d'inspiration. Les Nations Unies travaillent justement sur l'amélioration de cet instrument : que signifie une expropriation ? Que veut dire un traitement discriminant ? Qui peut introduire quoi ?

Dans l'accord récemment conclu entre l'Union européenne et le Canada, il y a un chapitre « investissements » avec une clause ISDS, qui va déjà dans la direction de plus de transparence et d'une meilleure clarification des définitions, de manière à éviter les éventuels abus.

Nous pensons donc qu'il y a là matière à réflexion également dans le cadre du TTIP, à savoir le Transatlantic Trade and Investment Partnership.

Le dernier avantage pour les entreprises, ce sont les opportunités que le TTIP pourrait ouvrir.

La première opportunité majeure, ce sont les marchés publics. Quand je dis que nous plaçons pour un accord équilibré, s'il fallait donner un exemple de situation où les choses ne sont pas équilibrées, ce sont clairement les marchés publics.

Selon les chiffres, on estime que près de 80 % des marchés publics européens sont ouverts à la concurrence internationale, pour à peine 30 % du côté américain. Il y a donc un gros problème à résoudre.

De plus, les États-Unis ont, au début des années 2000, prévu toute une série de législations, dont les dispositions *Buy America*, qui contraignent les administrations américaines à acheter des produits comportant un certain pourcentage, parfois très élevé, de contenu local, pour le dire comme cela.

Je vous donne un exemple : le textile. Pour celui-ci, il est pour ainsi dire impossible, pour une entreprise de textile wallonne, belge ou européenne, de se porter candidate pour des appels d'offres de l'armée américaine, car il y a un acte qui stipule que l'armée ne peut acheter que des produits totalement confectionnés aux États-Unis avec de la matière première ne provenant que des États-Unis. Ce qui fait qu'il est presque impossible, pour nos entreprises, de se porter candidates. Nous trouvons que cela constitue une situation qui n'est plus tenable et nous demandons donc plus de réciprocité à cet égard.

Un autre champ à évoquer, ce sont les services. Je vais me permettre de dire que les États-Unis interprètent parfois de façon assez large le concept de sécurité nationale, ce qui leur permet de garder fermée toute une série de secteurs. Je pense aux télécommunications, mais même, parfois, à certains secteurs financiers, car ils font un lien avec un enjeu de sécurité nationale et préfèrent ne pas ouvrir cela à la concurrence. C'est de la discrimination en plein. Nous sommes tout de même aussi une industrie de services. Nous pensons donc qu'il y a là un champ important.

Un dernier exemple : le secteur des assurances. Si une société européenne d'assurances veut être active aux États-Unis, elle devra peut-être avoir jusqu'à 50 autorisations pour pouvoir opérer dans les différents

États américains. C'est donc également un chantier important.

Encore un autre exemple de marché public : le dragage. Vous savez que nous avons des entreprises championnes en dragage, telles que DEMA et De Nul, qui opèrent sur toutes les eaux internationales. Il leur est interdit, de par une ancienne législation américaine, d'opérer dans les eaux et les ports américains. C'est ce qui a d'ailleurs conduit à une situation stupide : lors de la marée noire au Mexique, ils étaient prêts, ils avaient des solutions plus innovantes que celles qui ont été mises en œuvre, mais ils n'ont pas pu offrir leurs services à cette occasion-là.

Enfin, nous pensons également qu'il y aurait de nouvelles opportunités en matière énergétique. Nous plaçons pour un chapitre sur l'énergie. Il ne vous aura pas échappé que notre dépendance énergétique est problématique et est un peu trop ciblée sur certains pays. Ainsi, ouvrir la liste de nos fournisseurs serait une bonne chose. Nous pensons donc également que ce TTIP devrait comporter une partie relative à l'énergie.

J'ai parlé des entreprises. Pour l'emploi, tout ce que je viens de raconter devrait normalement avoir des retombées positives pour nos entreprises belges exportatrices ou actives aux États-Unis, ainsi que pour toute la chaîne des sous-traitants. Certaines entreprises ne savent parfois pas qu'en fait, elles sont indirectement dans une chaîne d'un produit qui va peut-être, via l'Allemagne, via l'Italie ou que sais-je, in fine, être exporté vers les États-Unis. Les retombées directes ou indirectes nous semblent donc importantes.

En référence aux 160 000 emplois générés par les entreprises américaines en Belgique et leurs sous-traitants, nous pensons qu'un signal positif donné par le TTIP devrait permettre encore étoffer les choses.

Par exemple, le port d'Anvers n'est pas uniquement un port belge, c'est un port d'entrée pour tout le marché européen. Si l'on augmente le volume des échanges entre les États-Unis et l'Europe, cela vaut dire aussi plus d'activités pour le port d'Anvers ou d'autres pôles.

Les négociations, je n'y suis pas, mais je lis la presse comme tout le monde. Je constate, puisque c'est également un élément parfois mis en avant, qu'il y a tout de même toute une série de mécanismes pour assurer un contrôle démocratique de ce qui est en jeu. La Commission négocie sur base du mandat qui lui a été donné par les États membres. Je suppose que les États membres ont d'abord été auditionnés par leur parlement respectif. Le Parlement européen a donné un feu vert, en 2013, au lancement des négociations avec une série de balises, ce qui est tout à fait normal ; nous avons aussi des points d'attention, c'est tout à fait normal. Le Conseil européen a, quant à lui, le mois dernier, toutes tendances politiques confondues, confirmé le soutien qu'il accorde au processus, en demandant même

d'accélérer le rythme pour essayer d'aboutir à un accord, sur les grandes lignes, à la fin de cette année-ci.

Ce que vous ne savez peut-être pas, c'est que la société civile – les représentants des syndicats, des organisations environnementales, des consommateurs ou des employeurs – est régulièrement tenue informée des travaux. Cela pourrait être plus, mais il y a donc un TTIP Advisory Group qui se réunit fréquemment avec la Commission européenne, qui permet d'échanger une série de demandes de préoccupations ou d'informations entre la société civile et la Commission européenne. Il y a régulièrement des points qui sont faits sur la situation. Il y en a encore eu un au mois de novembre dernier. Juste avant l'été, le Comité économique et social européen a adopté, presque à l'unanimité, un rapport assez favorable pour le TTIP, un TTIP large, équilibré, avec une série de points d'attention et une série de balises. Tout cela pour vous dire que les acteurs de la société civile organisés au niveau européen sont également impliqués dans le processus et confirment un soutien avec chacun leurs balises.

Pour conclure, je ne voudrais pas me répéter, mais nous pensons vraiment que, sur base des chiffres, et non pas uniquement d'un a priori, il y a lieu de dynamiser davantage la relation entre la Wallonie, la Belgique, l'Europe et les États-Unis. Ce TTIP constitue, à notre sens, une opportunité à laquelle il faut au moins donner sa chance. Nous soutenons les négociations, pour autant qu'elles soient ambitieuses et équilibrées. J'ai donné l'exemple des marchés publics et autres. On n'achètera donc pas un chat dans un sac. Nous avons aussi notre grille d'analyse ; ce ne sera pas « oui » à n'importe quel prix. En outre, nous plaçons, noir sur blanc, pour le respect des normes. J'ai parlé de la mise en œuvre des normes tout à l'heure, et nous pensons qu'il y aurait en effet lieu d'accélérer le rythme, y compris dans la voie sectorielle, puisque neuf secteurs sont en train d'essayer de faire ce travail d'inventaire.

J'espère que ce genre d'auditions permet aux uns et aux autres de mener un débat le plus objectif possible, sur base de faits et de chiffres. Je suis tout à fait d'accord avec ceux qui trouvent que le processus pourrait, dans une certaine mesure, être encore plus transparent. La Commission européenne a fait un pas dans cette direction hier, en publiant toute une série de documents. Nous n'allons pas non plus demander que la Commission publie sa stratégie de négociation. Si elle le faisait, c'est comme si elle envoyait un courriel à Washington. Quand vous négociez, il est normal qu'il y ait une certaine marge de manœuvre, lorsque vous négociez à porte fermée. Par contre, que votre mandat soit régulièrement confirmé auprès des autorités compétentes, c'est normal, et que vous soyez transparent sur à tout le moins ce dont on parle, cela me semble normal. Demander d'exposer la stratégie dans chaque chapitre, c'est peut-être un peu naïf, puisque nous sommes dans une négociation commerciale ; il est ainsi normal de laisser aux négociateurs une certaine latitude.

Je m'excuse si j'ai été un peu long, mais voilà ce que nous voulions vous dire.

M. le Président. - La parole est à M. Paquot.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - J'aimerais ajouter un dernier mot pour simplement résumer, à ma manière, ce qui me semble important.

Si l'Europe ne négocie pas avec les États-Unis, les États-Unis négocieront avec d'autres. Au lieu d'imposer, nous, nos normes au reste des autres pays, on va tôt ou tard nous imposer des normes, puisque le reste du monde s'en occupera sans nous.

Le président actuel de l'Union wallonne des entreprises a coutume de dire que si nous ne sommes pas à table, nous sommes au menu. Je pense que cela est assez vrai pour ce traité.

Ensuite, concernant la réalité économique, si on l'analyse, on constate que nos entreprises sont handicapées par un certain nombre de barrières à l'entrée des États-Unis, qui est un marché immense pour celles-ci. Il y a donc actuellement, en Belgique et en Wallonie, des entreprises qui ne peuvent pas exporter pour un certain nombre de raisons. Les normes ne sont pas unilatéralement élevées en Europe et unilatéralement basses aux États-Unis. Nous avons donc autant d'avantage à entrer dans des négociations que les États-Unis.

Enfin, une remarque plus générale : le commerce international n'est pas un jeu à somme nulle. Il n'y a pas des gens qui perdent et des gens qui gagnent. Il y a des gens qui, habituellement, gagnent tous les deux. Ainsi, si nous négocions intelligemment ce traité, nous allons gagner et les États-Unis aussi, certainement.

C'est pour cela que les entreprises ne disent pas un « non » de principe, mais plutôt un « oui » vigilant.

ORGANISATION DES TRAVAUX

M. le Président. - Merci à MM. Joris et Paquot.

Tout à l'heure, je vous soumettais la formule d'audition. Souhaitez-vous que M. Hayez nous rejoigne d'emblée, ce qui permet alors d'avoir une profusion de questions adressées aux uns et aux autres, qui peuvent en plus se recouper.

Nous verrons d'ailleurs si le point de vue du monde agricole est similaire à celui du monde des entreprises.

Puis-je inviter M. Hayez à nous rejoindre ?

Messieurs, de deux choses l'une, ou bien M. Hayez accepte la formule du lutrin, qui n'est pas très usitée dans

notre commission, ou bien M. Joris peut céder sa place. M. Paquot a l'habitude de la compagnie de M. Hayez, il n'y a pas de souci.

Vous nous reviendrez, Monsieur Joris, ne partez pas ! À côté de notre secrétaire général, il y a encore de la place aussi.

PROJET DE PARTENARIAT TRANSATLANTIQUE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

(Suite)

*Audition de M. Hayez, Secrétaire général de la
Fédération wallonne de l'agriculture (FWA)*

M. le Président. - La parole est à M. Hayez.

M. Hayez, Secrétaire général de la FWA. - Monsieur le Président, Messieurs les parlementaires, permettez-moi tout d'abord de vous remercier pour l'invitation qui a été adressée à la Fédération wallonne de l'agriculture, afin de s'exprimer sur ce dossier très important.

Au niveau de l'exposé, je n'ai pas de diapositives, mais les documents vous ont déjà été communiqués au mois de décembre où, malheureusement, une première rencontre n'avait pas pu se tenir. C'est donc à partir de cette documentation que je vais faire une synthèse de notre point de vue. Je vous rassure tout de suite, elle sera – ce qui est tout à fait normal – plus courte que celle de M. Joris puisque je ne m'en tiendrai qu'aux matières agricoles. Je pense que, sans dévoiler les conclusions, nous y trouverons globalement pas mal de similitudes.

Pour rappeler quelques données du contexte, l'Union européenne à 28 – ce sont des chiffres de 2010 – implique 12 millions d'exploitations dans l'espace européen, 173 millions d'hectares et une superficie moyenne des exploitations de 14,4 hectares.

On doit donc discuter avec nos collègues américains qui sont, eux, 2,2 millions d'exploitants, contre 12 millions en Europe, qui gèrent 371 millions d'hectares, contre 173, soit des tailles d'exploitations moyennes de 169 hectares, contre 14,4. C'est un peu une discussion entre un artisan et un industriel. Vous prendrez toutes les comparaisons que vous voulez.

Ceci étant – ce sont des éléments qui rejoignent assez bien le paysage brossé par M. Joris – les USA sont notre deuxième client en matière agricole et notre troisième fournisseur. Il y a donc une interpénétration évidente entre les deux économies.

Je rappelle aussi que 77 % des exportations européennes vers les USA sont des produits à haute valeur ajoutée. On parle essentiellement du vin, de

l'huile d'olive et de fromages. Ce sont des types de produits dont, malheureusement – mais je serai Européen – je dirais qu'ils ne sont pas nécessairement très représentatifs de l'économie agricole régionale. On aurait pu le faire dans les fromages, mais on sait, depuis la crise du lait, que nous sommes malheureusement des producteurs de beurre et de poudre, mais pas de produits transformés à haute valeur ajoutée.

Par contre, l'Union européenne importe principalement des matières premières agricoles depuis les accords des années 1960, notamment, concernant le soja pour l'alimentation animale, qui représente 50 % de nos importations.

Au regard de ces chiffres, nous serons tous d'accord pour dire qu'après la réforme de la politique agricole commune qui est en cours – j'ai eu le bonheur d'entendre M. le Ministre sur la fin de son intervention – ce dossier est sans doute le deuxième dossier le plus important pour notre secteur.

Au niveau de la position et des réflexions que nous avons au niveau de la Fédération wallonne de l'agriculture, je vais essayer de vous en livrer l'essentiel.

Tout d'abord, je souhaiterais dire que la FWA n'est pas opposée, par principe, à des négociations commerciales, mais celles-ci doivent être équilibrées et évidemment respectueuses des attentes de notre société, de nos concitoyens. Nos agriculteurs européens sont bien placés pour le savoir, ils doivent répondre à des attentes légitimes de la société. Il ne faudrait pas qu'au travers d'accords transatlantiques, nous soyons débordés par des collègues américains qui ne seraient pas soumis à des contraintes, ou en tout cas à des règles de production qui soient, peu ou prou, similaires aux nôtres.

Je rappelle qu'il ne s'agit pas uniquement d'une négociation sur l'accès des marchés, mais qui implique aussi la notion de barrière non tarifaire, ce à quoi je viens de faire allusion. Il est clair qu'aux États-Unis, l'approche de la problématique sanitaire, la problématique environnementale, voire du bien-être animal, se distingue fondamentalement de ce que nous connaissons dans l'espace européen.

À titre d'exemple, et c'est un peu une résultante de la crise de la vache folle ou de la crise de la dioxine, nous avons développé, dans l'espace européen – je crois pouvoir dire que la Belgique a été pionnière et certainement l'une des meilleures de sa classe au sein même de l'espace européen – une politique de sécurité sanitaire qui est parmi les plus développées et qui se conçoit de la fourche à la fourchette ; ce sont tous les maillons de la filière agroalimentaire qui sont scannés.

Par contre, aux États-Unis, sans vouloir caricaturer, je dirais que l'on produit, puis c'est vraiment au dernier maillon que l'on prend des dispositions pour garantir

une sécurité sanitaire pour les consommateurs. Je prendrais l'exemple, sans le commenter, du poulet javellisé ; on ne se préoccupe pas de savoir comment le poulet a été produit, mais une fois qu'il est plumé, on le javellise, puis on le met sur le marché.

C'est une approche sanitaire très différente, mais qui a un impact non négligeable sur nos producteurs et leurs coûts de production.

Je pourrais prendre d'autres exemples en matière environnementale ou en matière de bien-être animal, mais je pense que vous avez tous compris le sens de mon propos.

Nous nous associons aussi à l'organisation européenne dont nous sommes membres, le Copa-Cogeca ; nous sommes favorables à l'amplification de la compatibilité des systèmes réglementaires entre les États-Unis et l'Europe, évidemment pas par un nivellement par le bas, mais par le haut. À cet égard, j'ai été très très intéressé d'entendre mon homologue de la FEB qui disait que, aux États-Unis, dans certains secteurs, ils sont peut-être au-dessus de ce que l'on fait. Je pense qu'en agriculture, avec les crises sanitaires que nous avons connues, c'est plutôt de notre côté que le haut se trouve, et c'est vers cela qu'il faut, à mon sens, les amener, même si nos agriculteurs trouvent parfois que l'on a poussé le bouchon un peu loin dans les contraintes de production. Je pense toutefois qu'il faut niveler par le haut et non par le bas.

Cela a été évoqué aussi : une reconnaissance des standards internationaux. Je confirme que, dans le secteur agroalimentaire, nos exportateurs sont parfois confrontés à des procédures administratives, à des contrôles excessifs et extrêmement coûteux et parfois à des non-sens. Mon adjoint, M. Somville, qui suit plus particulièrement ces matières-là, me rappelait que, notamment pour les produits de fruits et légumes exportés d'Europe vers les États-Unis, il n'y a qu'une porte d'entrée, c'est la Ville de Philadelphie. Pourquoi ? Il faut rentrer par Philadelphie avec, sans doute, des contraintes spécifiques. Je rejoins ce que disait l'intervenant précédent – mais je ne sais pas si l'on peut avoir la prétention de l'imposer aux USA – entre des normes fédérales et des applications dans les entités fédérées, il y a également une très grande divergence parfois, et c'est extrêmement complexe.

Il importe de veiller à fournir aussi des informations qui soient les plus claires et les plus précises au niveau des douanes et des instructions et de l'encadrement pour nos exportateurs. Et là, un outil – c'est peut-être eux qu'il faudrait sonder – comme l'AWEx, ils pourraient vous en parler certainement de manière beaucoup plus précise que moi.

Notre analyse, en termes d'étiquetage, est que la transparence est certainement – et là, M. Tarabella s'est fortement préoccupé de la question – en termes de

produits alimentaires, beaucoup plus aboutie en Europe qu'aux États-Unis.

Je rejoins ce que je disais en ouverture d'exposé, il y a une attente des consommateurs. Nous plaçons pour le maintien de cette transparence vis-à-vis des consommateurs, tant sur les origines des produits que sur les processus d'élevage, de fabrication et de composition, lorsqu'il s'agit de produits transformés ou de plats préparés.

Un dernier point également très important pour nous, M. Joris l'a évoqué, c'est celui, des négociations de ce mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États, pour lequel nous prenons l'acronyme RDIE, chacun utilisant celui qu'il veut suivant sa culture. Pour nous, vous l'aurez bien compris, c'est la faculté pour les entreprises, de quelque côté de l'Atlantique que ce soit, d'attaquer les législations adoptées par les États membres ou par les USA. Nous y voyons très clairement une menace.

C'est un message que l'on adresse évidemment à la communauté politique, à la classe politique : à notre sens, il serait dommageable que de grands groupes multinationaux avec des moyens financiers très puissants puissent remettre en cause les législations des États. Il est indispensable, pour nous, que les éventuelles dispositions du TTIP relatives au RDIE n'entravent pas la capacité des États membres de l'Union européenne à légiférer dans l'intérêt de leur population.

Monsieur le Président, j'en arrive aux conclusions. J'avais promis d'être plus court. J'espère avoir tenu parole.

Nous sommes favorables à un processus de négociation, mais évidemment pas à n'importe quel prix ! Il faut que le résultat soit équilibré et respectueux de l'attente de nos concitoyens. Nous insistons, en outre, sur les éléments de transparence.

Je vous remercie.

Échanges de vues

M. le Président. - Nous sommes au terme des trois auditions.

Je préviens les orateurs qu'il y a généralement énormément de questions, d'autant plus que, pour donner le ton des questions, vos interventions sont assez tranchées par rapport à ce que nous avons entendu dans un tout autre sens.

(Rumeurs)

C'est juste pour vous avertir.

(Rumeurs)

J'imagine que vous en étiez déjà au courant.

Qui souhaite intervenir ?

J'ai deux premières interventions, trois, quatre... On va déjà commencer avec ces quatre-là.

La parole est à Mme Defrang-Firket.

Mme Defrang-Firket (MR). - Je voudrais d'abord commencer par remercier nos invités pour la qualité de leurs interventions.

Je voudrais ensuite dire que nous sommes tentés d'adhérer à votre formule du « oui » vigilant, parce que nous pensons également que ce traité peut constituer une opportunité, à condition évidemment qu'il soit bien négocié.

En effet, cette élimination des obstacles au commerce dans de nombreux secteurs peut entraîner de nombreux bénéfices en termes d'emploi, de standardisation de certains instruments, de simplification administrative, en termes d'exportation vers les États-Unis et, enfin et surtout, en termes de participation active dans la définition des standards de demain.

Tout ceci doit être fait sans une remise en cause de nos niveaux de protection du consommateur, de l'environnement et de la santé. Il est important également que l'Europe soit forte, qu'elle agisse en transparence, dans la mesure du possible, dans le cadre d'un accord équilibré, dans une relation d'égal à égal.

J'aurais une question précise à poser à MM. Paquot et Joris.

On sait que de grandes multinationales font beaucoup de lobbying pour influencer le cours des négociations du traité. J'aurais voulu savoir de quels moyens de pression vous disposez, en tant que PME, pour défendre leurs intérêts. Quelles actions concrètes menez-vous pour faire entendre votre voix ? J'ai lu sur votre site – vous en avez parlé dans votre exposé – toute une série de cas concrets dans lesquels ce traité pourrait être utile, pour régler certaines situations problématiques en termes réglementaires. Comment vous faites-vous entendre pour mettre en avant tous ces atouts d'un éventuel traité ? Par exemple, faites-vous partie du TTIP Advisory Group ? Faites-vous partie de cet organisme ? Quels moyens d'action concrets avez-vous pour faire entendre votre voix de manière efficace ?

M. le Président. - La parole est à Mme Simonet.

Mme Simonet (cdH). - Je remercie beaucoup les intervenants pour leurs présentations.

C'est un dossier extrêmement important pour l'ensemble des acteurs : nous en avons trois aujourd'hui

qui sont à la tribune. Il est important pour l'Europe, pour les citoyens, pour les États-Unis aussi et pour le bien-être de chacun, au travers de l'économie et de l'environnement. On sent bien que les points de tension sont loin d'être résolus, ce qui est assez normal.

Faut-il tenter de négocier quelque chose avec le plus grand et notre premier partenaire ? Sans doute faut-il le tenter. Ne rien faire, c'est peut-être ne pas avancer. Ne soyons pas non plus dupes et constatons que les États-Unis ont une politique qui est tout à fait déterminée, ce qui n'est pas systématiquement le cas de l'Europe. On ne peut pas dire que l'Europe a une politique internationale toujours très déterminée. Les États-Unis, eux, en ont une ; ils savent où ils vont. Quand vous avez évoqué, Monsieur Joris, qu'ils sont déjà en train de négocier avec d'autres, c'est tout à fait vrai. Ils négocient sur le Pacifique, mais en mettant un État sur le côté, et non des moindres, à savoir la Chine. Ils font donc une espèce de tenaille avec nous, les vieux alliés de l'OTAN. Ceci dit, qui est l'ennemi alors ?

Mme Hillary Clinton a dit : « Le TTIP, c'est l'OTAN du 21^e siècle ». Qui est l'ennemi, alors ? Nous n'avons pas nécessairement envie de nous positionner, en tout cas les entreprises et les acteurs, en ayant nécessairement un ennemi. Il y a donc un grand pays qui va, sans doute, devenir la première puissance mondiale, dont la puissance est extrêmement importante, mais dont le PIB par habitant est très faible par rapport au nôtre. Ne croyons pas non plus qu'il va regarder les choses les bras ballants en se disant : « Quel bonheur ! Les voilà qui veulent venir chez nous, dans notre marché intérieur, avec leurs standards ».

Politiquement, ce n'est pas neutre non plus. Je fais cette incise-là.

Bien sûr, il y a des simplifications et des améliorations. Vous l'avez dit, les droits de douane sont déjà fort rabaissés. Il reste des exceptions : les États-Unis savent très bien se protéger et savent souvent être beaucoup plus forts derrière leurs secteurs que nous ne pouvons l'être. Les secteurs sont souvent plus grands. Vous venez de le signaler en mettant en exergue, en matière d'entités agricoles, la taille respective des entités et du nombre d'hectares. L'Europe n'a pas à rougir, mais ils ont tout de même de grands secteurs et de grandes entreprises.

Donc, travailler de manière sectorielle me semble intéressant.

Voilà des secteurs différents, on voit bien que le vécu n'est pas le même. Je pense que c'est une chose intéressante.

Ajouter de nouveaux chapitres, j'étais heureuse d'entendre qu'il y avait un chapitre en développement durable. Cela fera tout de même plaisir aux Européens. Nous avons ces contraintes-là, mais ils ont une autre

vision de ce qu'est le développement durable sur leur pays et ils ont d'autres contraintes en matière d'énergie, comme vous l'avez dit.

On ne peut pas entrer dans le détail de toutes les négociations sectorielles.

Je voudrais, dans un premier temps, vraiment aborder le problème des règlements et des tribunaux arbitraux. Cela existe, on le sait bien. Cela existe avec des tas de pays, mais alors il y a aussi des raisons pour lesquelles cela existe dans ces pays-là, des pays où peut-être l'État de droit est moins construit, pour le dire de façon élégante. Ici, aux États-Unis et en Europe, l'État de droit, c'est tout de même relativement construit. On peut critiquer certaines choses, mais c'est relativement construit.

Vous disiez que s'il n'y a pas d'accords bilatéraux, les tribunaux, même américains, ne peuvent pas se prononcer. Oui, c'est pour cela que l'on fait un accord bilatéral. Si l'on a un accord bilatéral, on peut faire en sorte qu'ils se prononcent. On n'a pas nécessairement encore besoin d'avoir recours à des tribunaux d'arbitrage, avec le fait un peu paradoxal que les entreprises étrangères, américaines, chez nous, pourraient saisir des tribunaux arbitraux, alors que nos propres entreprises ne le pourraient pas en Europe. Elles ne pourraient pas le faire, puisque c'est réservé à l'autre. Donc, on aurait des situations d'indemnisation d'entreprises américaines qui pourraient intervenir, alors que des entreprises chez nous pourraient, elles aussi, avoir un différend et elles ne seraient pas traitées de la même façon.

C'est un exemple de choses qui posent problème. Nous sommes extrêmement prudents par rapport à ces situations ainsi qu'à différentes choses.

Il nous semble intéressant, alors que le momentum est là – nous avons eu des élections européennes et nous avons une nouvelle configuration politique – de prendre le temps de savoir ce que l'Europe veut exactement. Nous ne sommes pas moins bons que les États-Unis. Il semble également intéressant de mettre des balises que l'on n'a peut-être pas suffisamment senties et que la transparence n'était pas si claire que cela pour les parlementaires européens eux-mêmes. C'est sûr que l'on ne sait pas tout négocier de manière ouverte. Il est donc utile de remettre des balises pour définir ce que nous voulons précisément qui soit dedans, ce qui n'y soit pas et que ce soit très clair.

Notre marché intérieur européen n'est pas terminé, tant s'en faut. Tout le monde en revient un peu aujourd'hui de la directive Détachement, parce que des effets pervers n'étaient pas prévus. N'imaginons pas qu'avec des différences telles que les marchés américains – même si l'on était encore assez proches – on va avoir des choses extrêmement simples. Il y a plein d'effets pervers, on ne peut pas se tromper.

Je crois que l'on en est déjà au septième ou au huitième round de négociation, ce n'est pas fini. Mettre des balises, clarifier et être très exigeant par rapport à la transparence de ce qui est négocié, cela nous semble important.

Par rapport aux situations arbitrales, je ne sais pas comment vous voyez cette différence de traitement des entreprises situées sur un même territoire en fonction de leur origine et des différences d'indemnité. C'est un exemple parmi d'autres.

Êtes-vous informés de façon aussi transparente, chacun dans vos organismes, des sujets et matières traités ?

M. le Président. - La parole est à Mme Ryckmans.

Mme Ryckmans (Ecolo). - Je voudrais remercier les différents orateurs de leur présentation et de leur apport au débat. Je centrerai mon intervention sur deux choses : d'une part, tout ce qui est de l'importance de l'approfondissement des relations commerciales entre les États-Unis et l'Europe et, d'autre part, de tous ces enjeux du règlement des différends, donc des éléments juridiques. Puis j'aurai une série de questions.

Lors des entretiens précédents, on a eu l'occasion d'échanger et d'entendre que le souhait de développer et négocier ce grand marché vise essentiellement à relancer la croissance, à refaire et à créer des échanges extrêmement importants au niveau européen occidental, entre les États-Unis et l'Europe, et de mettre sur la touche d'autres puissances montantes comme la Chine ou d'autres pays émergents.

On a eu aussi à réfléchir, en tout cas interpellé, ou à mettre des réserves sur ce risque de développer une logique de bloc, tout en sachant que les États-Unis négocient avec d'autres espaces. Nous risquerions alors d'être les dindons de la farce, d'une certaine manière, ou d'être impliqués dans un jeu bilatéral alors que le multilatéralisme est probablement une voie bien meilleure pour augmenter nos échanges commerciaux. Si tant est que ce soient ces échanges commerciaux approfondis, avec le moins de normes possible, qui soient la solution ou la réponse à la crise que nous connaissons ; nous ne le pensons pas.

Par rapport à ces avantages potentiels ou espérés de ces accords et de cet approfondissement du commerce entre l'Europe et les États-Unis, j'aurais voulu vous demander si les attentes sont aussi fortes que ce que l'on a théoriquement. Si je relis même les chiffres que vous avez donnés, les premières études – ces études si controversées – donnaient un gain de croissance, un revenu amélioré de 600 euros par habitant par an. L'étude que vous citez en deuxième lieu, si l'on fait rapidement le calcul, donne 120 euros par habitant par an.

Je vais être un peu ironique, mais si nous sommes en période de soldes, est-ce bien 120 euros par habitant par an de gain de croissance qui peut légitimer un estompement de toutes nos normes et un risque d'estompement de nos normes sociales, environnementales et de toutes les fonctions de service que rend notre production économique, en particulier en agriculture, comme M. Hayez a eu l'occasion de le rappeler ?

Deuxièmement, la difficulté pour s'implanter, à savoir ce risque, cette distorsion existant actuellement entre les entreprises et la difficulté pour les entreprises européennes de s'implanter ou d'exporter vers les États-Unis. Quelles garanties pourrions-nous avoir – puisque, si tant est que nous connaissions une partie du point de vue européen, nous ne connaissons pas les arguments et la marge de négociation de la part des Américains – que, par exemple, l'*American Act* sera levé ?

Vous l'avez dit vous-même, la manière dont les États-Unis envisagent les enjeux de sécurité les amène de manière formelle à mettre des balises très fortes à l'import. Ce risque d'élargissement d'un domaine sécuritaire, dans le contexte actuel, ne va faire que s'accroître. On risquerait alors fort de voir apparaître, dans toute une série d'autres domaines, des notions de sécurité. Auriez-vous éventuellement des indications sur un affaiblissement potentiel de ces règles américaines ?

J'ai une question connexe à cette question de la sécurité, c'est notamment le point de vue sur l'espionnage industriel. En Europe, on est très attentif à ces risques d'espionnage. Quand on sait que toutes les négociations ou que même les négociations du TTIP ont été révélées grâce à des fuites dans Wikileaks et que l'on sait qu'il y a des observations et de la surveillance vis-à-vis de l'Europe, n'est-ce pas complètement contradictoire ?

Par rapport aux préoccupations de nos entreprises, en particulier au niveau wallon, nous avons les chiffres, mais quel est le réel impact positif de cette ouverture à l'exportation pour le tissu industriel en Wallonie, en particulier celui des PME ? Des enquêtes assez récentes nous montrent que, quand on interroge les PME et qu'on leur demande quels sont les principaux souhaits ou soucis ou ce qui va les aider à progresser, l'objectif d'exporter davantage n'est vraiment une préoccupation que pour 5 % d'entre elles. Ce sont donc 5 % de PME dans des secteurs particuliers. À qui cette ouverture aux marchés profiterait-elle le plus – si tant est que ce TTIP se met en place – et dans quels secteurs ?

Troisièmement, cela rejoint en partie les questions de Mme Simonet, c'est tout ce qui a à voir avec les normes et les clauses ISDS. Que pensez-vous de ce risque de délitement de nos systèmes juridiques et, par delà, de la manière dont nous voyons le système de normes et de valeurs que nous défendons en Europe ? C'est une question fondamentale. La mise en œuvre

d'une clause telle que celle-là nous pose fortement problème.

Enfin, vous avancez l'idée d'ajouter des chapitres complémentaires. Il nous semble qu'à ce moment-là, cela veut dire que la négociation de la table des matières de ce traité n'était pas adéquate et qu'il faut donc, nous le pensons, remettre les choses à plat et éventuellement redémarrer sur d'autres bases. Sur base de l'expérience des points de zones d'ombre ou de points d'ancrage ou des points qui sont non négociables, ces bases devraient pouvoir être rediscutées de fond en comble.

Vous dites aussi avoir un soutien de principe, mais pas à n'importe quel prix par rapport au respect des normes. C'est important que nous entendions que vous aussi, vous dites : « Pas à n'importe quel prix ». Ce prix, il faudra l'évaluer, parce qu'il n'est pas à payer et en particulier, pas à payer pour nos systèmes de protection – juridique, sociale, environnementale – pour les Européens.

M. le Président. - Excusez-moi, mais je pense que la plupart de nos orateurs connaissent les origines politiques des différents intervenants. Pour qu'il n'y ait ni méprise et qu'il y ait une bonne connaissance des uns et des autres, je rappelle si besoin – mais je crois que c'est superflu : Mme Defrang-Firket pour le MR, Mme Simonet pour le cdH, Mme Ryckmans pour Ecolo et M. Desquesnes pour le cdH.

La parole est à M. Desquesnes.

M. Desquesnes (cdH). - Je remercie les orateurs pour leur présentation et leur éclairage sur ce dossier qui est un enjeu de société.

J'aurai deux questions pour être très bref. La première s'adresse au représentant de la FEB et de l'Union wallonne des entreprises. Partons du postulat que davantage de marchés ouverts améliorent l'économie, l'entreprise, peut-être la situation sociale, la façon dont on vit au quotidien. Dans le cadre d'accords bilatéraux, puisque c'est de cela dont on parle aujourd'hui, comment faire en sorte que la succession, l'emboîtement d'accords multi-unilatéraux – que les Américains sont en train de négocier à gauche et à droite – n'aboutisse à détricoter l'ensemble au profit d'un abaissement généralisé des normes ?

Si l'on négocie d'un côté avec l'Amérique du Sud, d'un autre côté avec l'Asie pacifique et d'un autre côté avec l'Europe, finalement, les biens circulent partout, on met le tampon « Made in USA » et les biens se retrouvent partout.

J'aimerais avoir votre vision et votre éclaircissement sur ce risque de détricotage des normes vers le bas.

Ma seconde question s'adresse à M. Hayez pour la FWA, qui nous a expliqué le déséquilibre de taille entre les exploitations américaines et les exploitations

européennes. Je pense aussi que le modèle entre la PAC et le modèle des *Farm Bill* américains sont aux antipodes ; ce sont tous les deux des modèles certainement productivistes, mais avec de larges différences, notamment le bien-être animal, la protection de l'environnement, et cetera.

Troisième différence fondamentale, c'est celle – vous l'avez cité aussi, Monsieur Hayez – de la sécurité de la chaîne alimentaire où la conception est complètement divergente. On a des modèles d'agriculture extrêmement différents. L'agriculture, c'est aussi ce que l'on mange et elle fait partie des biens de base de toute société. Il est logique que l'on s'assure au niveau européen – et c'est le fondement de la politique agricole commune au départ – de pouvoir nourrir les citoyens européens à la fois en quantité, à des prix accessibles, mais aussi avec des normes de qualité, puisque c'est ce que l'on retrouve dans notre assiette.

De ce que vous savez aujourd'hui des négociations, de ce qui filtre des discussions, de ce qui percole de ces discussions, avez-vous une appréciation ou des garanties que le modèle d'agriculture européenne nourricière pour sa population européenne pourra survivre à ce type d'accord ?

M. le Président. - Il est 16 heures. Y a-t-il encore l'une ou l'autre question ? Je propose, pour le confort, de terminer l'ensemble des questions de manière telle que s'il y a croisement de celles-ci, les orateurs puissent les globaliser.

Nous avons la chance d'avoir un député européen parmi nous, bien connu de ce Parlement wallon de surcroît. Monsieur Tarabella, je vais vous céder la parole. Je vois Mmes Zrihen et Dock. Ensuite, encore quatre personnes interviendront.

La parole est à M. Tarabella.

M. Tarabella, Membre belge du Parlement européen élu par le Collège électoral français. - Vous avez oublié, Monsieur le Président, que j'étais membre du PS. Mais ce n'est pas grave.

Effectivement, au PS, nous avons une personne au Parlement européen, qui est maintenant positionnée dans la Commission du marché international, Mme Marie Arena, mais qui n'a pu être présente aujourd'hui. C'est une commission fondamentale au niveau international et en termes de négociations d'accords.

J'ai une remarque et puis trois questions.

J'ai bien aimé, Monsieur Paquot, l'expression du « oui vigilant ». C'est exactement la position que l'on a eue majoritairement au Parlement européen de dire qu'il n'est pas saugrenu que les deux grands acteurs économiques mondiaux entament des négociations pour raffermir leurs relations économiques et leurs échanges.

Par contre, je dirais que le plaidoyer pour le « oui » à tout prix de M. Joris est en rupture avec ce qu'a dit M. Paquot. Vous avez fait un plaidoyer unilatéralement positif, comme si tout cela allait amener de la croissance en plus, des emplois en plus. Or, on sait qu'il y aura des gagnants et des perdants, des secteurs gagnants et des secteurs perdants. Le port d'Anvers, c'est sûr qu'il sera un grand gagnant vu la logistique qui va en découler, mais il y a des secteurs qui vont perdre et qui sont plus menacés que d'autres, qui seront sous tension. Cela mériterait une analyse plus nuancée des secteurs et peut-être des entreprises qui ont des chances d'y gagner – les grandes, les multinationales bien sûr – et puis celles qui ont de plus grands risques parce qu'elles doivent respecter des règles – je vais y venir – et qui n'ont pas la chance d'être représentées, de pouvoir aller plus aisément sur des marchés internationaux – ce sont les PME.

Ma première question porte sur l'ISDS. Vous l'avez défendu de manière unilatérale alors que l'on sait – et je vais vous donner quelques exemples et je ne serai pas très long – que l'ISDS est fait au départ, dans toute une série d'accords bilatéraux, pour protéger l'investissement. Comme Mme Simonet l'a dit, c'est le cas dans les non États dans le monde, ils ont le nom d'État, mais il n'y a pas de structures administratives, pas de tribunaux fiables. Ici, clairement, nous sommes entre deux entités qui ont ces outils. Pourquoi aller chercher un ISDS ? L'ISDS, qui était censé au départ – donc les tribunaux, les cours privées – protéger l'investissement, est devenu un tribunal où se font attaquer des lois environnementales, sociales et de santé publique.

Trois exemples : la compagnie américaine Lone Pine attaque le Canada parce que la Province de Québec a eu l'outrecuidance de voter une loi démocratique de moratoire sur l'exploitation des gaz de schiste. Lone Pine n'est pas d'accord et dit : « Qu'est-ce que cette loi ? C'est une infraction à notre business, nous allons attaquer le Canada, parce que la Province de Québec a osé voter cette loi démocratique ».

Le cigarettier américain Philip Morris attaque l'Uruguay et l'Australie parce que ces deux pays ont décidé, comme nous, de faire apposer sur les paquets de cigarettes que c'était nuisible à la santé. C'est une entrave au commerce et Philip Morris estime qu'il faut attaquer cette loi.

Il n'y a peut-être que 10 % des dossiers qui ont des cas, mais je vous les cite. Il y en a 152 en tout, mais je vous en donne trois.

Le troisième, c'est une entreprise européenne Veolia qui, en mai 2012, a attaqué l'Égypte qui avait osé voter une loi pour relever le salaire minimum des travailleurs. Veolia, implanté en Égypte, a estimé que cela allait enfreindre sa marge bénéficiaire et elle attaque donc l'Égypte par rapport à cette loi.

Clairement, l'ISDS est une machine à lutter contre des lois votées plus ou moins démocratiquement – en Égypte, c'est un peu plus compliqué – qui ont toujours un but social, environnemental ou de santé publique.

Vous le défendez et j'en ai pris bonne note.

Concernant la reconnaissance mutuelle des normes, c'est un peu facile et sympathique de dire que l'on va simplifier, que l'on va faire en sorte que les entraves soient diminuées, la simplification, le meilleur accès. C'est vrai, mais l'agriculture est un bel exemple – et M. Hayez l'a dit – si c'est la reconnaissance mutuelle des normes, en Union européenne, on peut être fier, en matière de rejets de pollution dans l'industrie, par exemple, ou de contrôle de substances que l'on utilise, d'être avant-gardiste et d'avoir généralement des règles – parce que vous avez dit qu'il y avait des règles plus ambitieuses d'un côté, c'est vrai selon certains secteurs – et des standards plus élevés en termes sociaux. D'ailleurs, les syndicats américains sont très critiques en disant : « Mais, vous êtes fous de faire un accord ; il faudrait peut-être, nous, s'inspirer de vos règles à vous en Union européenne par rapport à la protection sur le lieu de travail plutôt que, vous, singer les nôtres ».

Très clairement, la reconnaissance mutuelle des normes est un autre outil de lutte contre ceux qui se dotent – comme l'Europe et les différents États membres – des normes démocratiquement plus ambitieuses. C'est une manière de les détricoter. J'aurais aimé avoir votre sentiment par rapport à cela. C'est un aspect que vous n'avez pas évoqué, mais qui est tout de même un risque dans ce projet.

Je parlerai de l'agriculture. Monsieur Paquot, vous avez dit : « Il faut se montrer plus malin que les Américains », c'est impossible. On ne sera jamais plus pragmatiques qu'eux. Vous avez parlé des marchés publics, c'est un exemple criant où ils n'ouvrent pas alors que nous ouvrons.

L'Europe est l'acteur économique mondial d'importance le plus naïf qui dit qu'il ouvre et qui ouvre effectivement. C'est vrai en marché public, mais c'est vrai aussi dans une autre série de domaines. L'agriculture est un bel exemple où, par exemple, on se prive dans l'Union européenne... On a failli mettre en menace notre aide alimentaire aux plus démunis.

Les américains, leur *Farm Bill*, c'est 77 milliards de dollars. C'est leur aide sociale, via leurs associations caritatives, religieuses et autres. C'est une aide à la production, que nous nous interdisons – on en a parlé avec M. le Ministre Collin tout à l'heure – : ces malheureux 21,3 % d'aide couplée que l'on a en Wallonie. Nous découplons nos aides pour obéir à l'OMC tandis que tous les autres recourent à leurs aides : les Américains en premier, mais aussi les Brésiliens, les Chinois. Tout le monde aide son agriculture parce qu'ils ont le sentiment, à juste titre, qu'il faut essayer – si

possible par des méthodes correctes et pas de l'accapement des terres – d'avoir une politique stratégique en matière d'alimentation. Nous, nous l'abandonnons.

Par rapport à cela, j'ai le sentiment que l'on risque fort d'être le dindon de la farce. Je ne vais pas être trop long, mais il y a d'autres domaines où l'on montre que l'on est un acteur plus naïf au niveau des négociations.

Quand je vois la manière avec laquelle la Commission a voulu négocier de manière opaque – on ne peut pas mettre tout sur la voie publique, c'est bien vrai – au Parlement européen, il a fallu, à un moment donné, faire monter la menace de peut-être aller à l'encontre de certains traités. ACTA a été un de ceux-là, le Traité qui était censé lutter contre la contrefaçon. Clairement, au Parlement européen, aujourd'hui, soi-disant il y a un peu plus de transparence, mais la technique, c'est de vous livrer 1 500 pages la veille d'une réunion ou d'une audition. C'est une technique bien connue ; la Commission continue à faire comme cela.

Très clairement, attention à la manière dont on négocie. C'est aussi un choc de deux cultures. Les États-Unis mettent le commerce comme une valeur au-dessus de toutes les autres. L'espionnage dont on a été victime en est une cause. La protection de la vie privée, on y tient, eux pas, le commerce est supérieur. Je le répète dans les exemples que j'ai donnés. Pour eux, le commerce est supérieur à toutes les autres valeurs : l'intégration sociale, la lutte contre les bas salaires.

Imaginons que votre ISDS passe comme on est en train de le négocier aujourd'hui – ce n'est toujours pas changé – pour lequel vous avez un plaidoyer uniquement et unilatéralement positif. Si une entreprise américaine investit dans l'agroalimentaire, par exemple en Roumanie où le salaire minimum existe, mais est de 157 euros par mois, si à un moment donné le Gouvernement roumain, bien inspiré, décide – je dis la Roumanie, parce que c'est le pays où le salaire minimum est le plus petit, mais aussi grand pays producteur en devenant au niveau agricole, parce que la terre est prometteuse et il y a de l'espace – d'augmenter le salaire minimum pour essayer d'arriver à une Europe qui soit un peu plus intégrant l'inclusion sociale, cette compagnie américaine va attaquer le Gouvernement roumain parce qu'il a osé voter cette loi.

Donc, attention, il y a plein de pièges. Vous n'en avez pas parlé, je le regrette. Le « oui vigilant », c'est la bonne expression, mais il faut vraiment le pratiquer. Ce n'est pas ce que j'ai entendu aujourd'hui dans le discours majoritaire de la FEB.

M. le Président. - Bien, je vous avais promis un débat tonique, mais rassurez-vous, les dernières semaines, c'était parfois dans un autre sens, mais tout aussi intéressant. Merci, Monsieur le Député européen.

Pardonnez-moi de ne pas avoir indiqué votre obédience politique, mais on en a bien retrouvé les accents dans votre propos.

La parole est à Mme Zrihen.

Mme Zrihen (PS). - Le fait d'avoir été députée européenne m'a permis de vivre de grands moments avec les accords de négociation de l'OMC. La notion de vigilance est devenue une seconde nature dès qu'il s'agit d'échange et de traités. Tout simplement parce que nous savons bien que nous n'avons pas toute la capacité que peuvent avoir les Américains de se présenter comme étant un véritable pays libéral, libérateur, libéraliste. Vous pouvez mettre toute la gamme des mots qui vont avec cela.

Dans la pratique, que ce soit le *Farm Bill* que l'on vient de noter, ou toute une série d'autres éléments, on se rend bien compte que c'est un des pays les plus protectionnistes en la matière.

La grande chance qu'ils peuvent avoir, c'est d'être un État fédéral, avec une véritable coordination, alors qu'ici, au niveau européen, je vous le rappelle, nous sommes en grande capacité de nous entretenir, grâce à ce magnifique dumping social, à cette fiscalité où l'on n'est toujours pas arrivé à avoir un accord généralisé et au fait aussi que, concernant les normes – on a beaucoup parlé de l'agriculture aujourd'hui, mais il y a également, je pense, aux normes industrielles – il y a, de part et d'autre, deux poids deux mesures.

Je peux comprendre que, dans le contexte économique que nous connaissons aujourd'hui, l'attractivité d'un tel champ commercial, économique, soit fondamentale pour l'Europe. Cela pourrait-il être un élément fédérateur ? Cela pourrait l'être, mais à condition que nous ayons vraiment toutes les balises qui ont été largement évoquées.

On a évoqué le volet de l'agriculture, des consommateurs avec les normes différentes, les difficultés que nous aurons de faire appliquer REACH. Je voudrais simplement signaler que, lorsque M. Timmermans dit dans son discours qu'il demande également la libéralisation des investissements, d'éviter des restrictions sur les exportations, sur les produits énergétiques ou les matières premières et qu'il faudrait finalement respecter le cadre de l'Organisation mondiale du commerce en ce qui concerne les droits à la propriété intellectuelle, vous nous excuserez, mais cela va véritablement nous poser un problème.

Nous sommes déjà en rivalité, en concurrence avec le gaz de schiste. Vous savez bien que cela a fait un très gros débat ici. La capacité que nous avons d'explorer cette nouvelle piste est vraiment très complexe. Il ne faudrait pas que demain, lorsque nous nous mettrons d'accord pour un certain nombre d'abaissements des tarifs douaniers – mais qui sont déjà tellement bas

d'autant que nous avons tellement de réglementations – que nous ouvrons nos marchés dans le cadre d'un accord bilatéral, Union Européenne-USA, alors que les USA, travaillant par ailleurs sur d'autres champs – nous connaissons aussi les réglementations que peut mettre en place l'OMC – nous nous retrouvons confrontés à devoir traiter avec d'autres marchés, tout simplement parce qu'il y a, à un moment donné, une espèce d'abaissement des niveaux, mais qui se fait de cette manière-là. Nous nous retrouverions confrontés à des normes simplement parce que nous avons les États-Unis comme intermédiaires.

On peut aussi comprendre que la situation actuelle ne soit pas satisfaisante. Un renforcement peut être intéressant, mais il nous faudrait beaucoup plus de balises, de précisions et, surtout, que l'interlocuteur américain soit aussi présent sur le plan financier.

On connaît la capacité que peut avoir la banque américaine par rapport à notre BCE. Il ne faudrait pas non plus que nous nous retrouvions en difficulté extrême, tout simplement parce que les règles ne sont pas les mêmes. Le commerce international étant principalement dirigé par une législation anglo-saxonne qui est extrêmement prévalente dans le domaine de toutes les transactions, il ne faudrait pas que nous soyons dans l'incapacité de nous défendre correctement tout simplement parce que nous n'avons pas encore, au niveau européen, un marché abouti, une législation complexe et suffisamment forte que pour pouvoir résister, non seulement aux États-Unis, mais aussi peut-être aux partenaires des États-Unis.

Pourriez-vous nous donner peut-être un peu plus de sécurité et d'assurance ? Notre position sera bien sûr « oui, peut-être », mais vigilance certainement et beaucoup de réticences à ce stade.

M. le Président. - Merci, Madame la Députée wallonne. Cette fois-ci, nous allons changer de ton, de tonalité, de sensibilité puisque nous retournons au groupe libéral.

La parole est à Mme Brogniez.

Mme Brogniez (MR). - Je vais plus m'attacher aux propos de M. Hayez, puisque l'agriculture est un domaine qui me tient particulièrement à cœur.

J'adhère complètement à vos propos. Négociateur, oui, mais pas à n'importe quel prix. Le fossé entre l'agriculture européenne et l'agriculture américaine est immense et cela rend le jeu de la concurrence très difficile et malaisé.

Je vais prendre, par exemple, l'aspect économique. On a parlé des subsides américains qui étaient beaucoup plus élevés que les subsides européens. On peut aussi parler de leurs investissements moindres, vu les circonstances climatiques, leurs caractéristiques agronomiques, le niveau sanitaire et le bien-être animal.

On sait, par exemple, que les hormones sont autorisées en Amérique, tant au niveau laitier qu'au niveau viandeux, ce qui est tout à fait proscrit chez nous.

À ce propos, vous avez également abordé la transparence de l'étiquetage en cas de partenariat, en cas d'aboutissement des négociations. Pourrait-on envisager, au niveau de l'étiquetage, d'informer les gens, lors de l'achat de viande, lorsqu'ils achètent un produit avec hormones, pour que la distorsion de concurrence soit moindre, par exemple ?

Vous avez également parlé des poulets chlorés. Il y a aussi une grande différence d'attention des consommateurs américains par rapport aux consommateurs européens, qui sont beaucoup plus attentifs à la qualité et au mode de production des aliments qu'ils consomment.

L'aspect environnemental est lui aussi à prendre en compte. Ici, en Europe, nous rencontrons tout de même des exigences assez élevées en matière environnementale.

Je voudrais aborder l'aspect OGM également, on sait que les cultures OGM sont autorisées aux États-Unis. Dans le cas d'un partenariat, il serait, à mon sens, dangereux pour l'Europe de devoir revoir sa position quant aux cultures OGM.

On pourrait aussi se poser la question de la tolérance américaine vis-à-vis des produits animaux issus du clonage puisqu'en Europe, si je ne me trompe pas, il n'y a pas encore de position strictement définie. On ne sait pas encore grand-chose de ces animaux clonés.

Je voudrais aussi revenir sur une nouvelle qui est arrivée il y a peu de temps et qui pourrait concerner notre blanc-bleu belge : Washington a décidé de rouvrir son marché à la viande européenne, plus précisément au bœuf irlandais. Pourrait-on envisager que le commerce de nos blancs-bleus belges puisse s'exporter vers les États-Unis ? Cela pourrait-il faire l'objet de négociations également ?

Les réalités des exploitations américaines sont de loin différentes des nôtres et, vu notre niveau de qualité au niveau de la production, il serait difficilement envisageable – c'est bien personnel – et même inenvisageable de faire des concessions de notre côté. Dans ce cas-là, l'union fait la force ! Il faut effectivement que l'Europe puisse parler d'une même voix pour être forte face aux Américains. Ma question est de savoir si la FWA a déjà eu l'occasion de rencontrer des syndicats d'autres États membres. La position est-elle commune au sein de l'Europe ?

M. le Président. - S'il n'y a plus d'autre demande d'intervention, vous constaterez que le menu des réponses sera copieux, je voudrais m'y joindre.

(M. Imane, Vice-président, prend place au fauteuil présidentiel)

La parole est à M. Antoine.

M. Antoine (cdH). - Cela ne vous étonnera pas, Messieurs, que, en tant que centriste, je partage le point de vue exprimé par Mme Simonet et M. Desquesnes quant à l'intérêt d'une négociation non pas sous vigilance, mais avec réserve, parce qu'il y a un certain nombre de termes au mandat qu'il faudrait préciser.

Je voudrais, si vous m'y autorisez puisque vous êtes mon voisin ici, Monsieur Joris, considérer que votre plaidoyer n'était pas unilatéralement favorable. Vous avez en effet conditionné celui-ci à certains éléments. Ce qui m'a toutefois davantage interpellé, pour ne pas dire choqué, c'est : « Il faut accélérer ! ». C'est là que je suis resté bouche bée, parce que j'avais le sentiment, parmi tous les orateurs, même les plus optimistes par rapport à l'aboutissement, qu'il y avait tout de même l'expression de vigilance, de disposition, de réserve, qu'il fallait d'abord préciser avant de s'engager.

Au-delà, vous me direz qu'il n'y a jamais de bon moment, et nous savons que cela va durer beaucoup de temps, mais nous avons aujourd'hui, si je brosse rapidement, de manière caricaturale, le tableau d'une Amérique qui est aujourd'hui en pleine reprise, qui a une large indépendance énergétique. Si je considère le rapport entre l'euro et le dollar, il n'a jamais été aussi favorable au dollar avec, de l'autre côté, une Europe qui a du mal à se construire, une Europe monétaire qui est en panne – conférer la situation grecque et une éventuelle contagion vers l'Italie ou l'Espagne – une Europe qui, comme M. Tarabella l'a indiqué, est socialement décevante sur un certain nombre d'éléments. Je ne peux que constater que le travail de Mme Thyssen sera considérable. En plus, une Europe qui, au nom d'une religion très orthodoxe des investissements publics, a asséché les pouvoirs publics de leur marge de manœuvre. Je fais, bien sûr, ici allusion aux normes SEC, qu'ils ne connaissent pas dans la culture anglo-saxonne.

On a donc aujourd'hui – et je me tourne vers vous, si je devais présenter le match, moi qui aime le sport – d'un côté, un modèle ultralibéral – je le dis en termes philosophiques – avec un modèle social qui est totalement inachevé, soit une équipe en grande forme, et de l'autre, une équipe qui se cherche.

Ma question par rapport à votre intervention, et je vous en remercie, comme vos collègues : n'y a-t-il pas une précipitation dans votre propos ? Ce n'est pas un jugement de valeur. Comme si l'Amérique était un peu la bouée d'espoir à la « sclérose économique » que nous connaissons depuis quelques années, comme si c'était l'eldorado tant attendu. C'est un premier élément.

Deuxième élément, et là je me tourne davantage vers M. Paquot : lorsque le jeu sera libéré – les droits de douane, les normes, et cetera – ou en tout cas bien plus libéré, ne risquons-nous pas, et c'est en cela que j'aurais peut-être attendu une tonalité légèrement différente de l'UWE, d'avoir des regroupements à grande échelle ? Nous savons que l'Europe dispose d'un certain nombre de grandes sociétés, mais les États-Unis, c'est sans commune mesure.

Je donne ici un écho, parce que votre organisation l'avait relayé, et je l'avais vécu à l'époque comme ministre des Aéroports. Lorsque Fedex s'est présenté pour racheter les parts de TNT, c'était en fait pour l'absorber, ni plus ni moins. J'avais entendu des représentants de votre organisation patronale dire : « Attention, il faut maintenir un certain nombre de joueurs, d'acteurs, sinon cela signifiera la disparition d'un certain nombre d'acteurs qui sont de plus petite taille ». Je rappelle que TNT est une multinationale présente en Belgique, mais qui l'est ailleurs, et dont le siège est, si je suis bien informé, à Amsterdam.

N'allons-nous pas provoquer des regroupements du gigantisme dans lequel on aurait l'identité européenne d'abord, l'identité belge ensuite et, pardonnez-moi, un reste d'identité wallonne complètement dissoute où nous n'aurons finalement plus aucun interlocuteur sur le banc des entreprises en la matière ? Dès lors, parce que c'était un des propos qu'avait tenus M. Defraigne, on ne peut pas le qualifier de syndicaliste désordonné, mais on ne peut pas non plus le qualifier de libéral effréné.

(Réaction d'un membre)

Vous comprendrez donc que je le cite.

Il nous mettait tout de même en garde contre l'impact économique sur nos PME. Celles-ci constituent l'essence même du tissu économique wallon : je rappelle que 80 de nos entreprises – je vous lis – ont 8 travailleurs, ou en tout cas moins de 10. Il y a là, dans les références et les combats à venir – je ne plaide évidemment pas pour un repli sur soi – une réflexion à avoir sur une meilleure construction européenne qui, me semble-t-il, est la première des urgences.

Le quatrième élément, c'est le dernier parce que je ne veux pas être trop long. La liste des questions est importante, j'en avais encore d'autres, mais je veux revenir sur le brillant exposé de Marc Tarabella, et d'autres ont déjà abordé cette question : le problème de l'arbitrage.

Je vais prendre mes distances avec Mme Defrang-Firket, qui n'avait pas beaucoup d'appréhensions, qu'elle ne m'en veuille pas, malgré la neutralité qui est la mienne. Je rappelle – je le dis aux représentants de l'Union wallonne des entreprises – combien coûte le moindre procès d'arbitrage : 8 millions d'euros. C'est pour situer de quel ordre on parle. Je vois déjà mal une

PME wallonne aller dégager 8 millions d'euros – c'est le minimum tarifaire, eu égard aux honoraires des avocats et des procédures qui sont reprises.

Deuxième élément – c'est un modeste juriste, j'avais l'habitude de dire au Gouvernement que c'est un juriste de hameau qui s'exprime – c'est qu'il n'y a pas de recours. Nous qui sommes des défenseurs des droits les plus élémentaires, j'ai toujours appris, dès ma première candidature, devenue baccalauréat maintenant, qu'il y a un droit de recours. L'arbitrage ne l'organise pas et puis, plus grave, et je regrette de ne pas l'avoir entendu dans votre propos, il n'y a aucune jurisprudence. L'arbitrage est un arbitre dans une affaire entre deux parties. Jamais vous ne pouvez dire : « Oui, mais dans l'affaire de telle entreprise contre tel état, l'argument n'est pas relevant ». Ce qui veut donc dire que nous sommes là, dans des procédures dont vous ne connaissez pas le droit puisqu'il n'existe pas qui renvoient à des groupements d'affaires ou à des États qui n'ont pas les mêmes moyens – confer ce que je viens de vous dire sur le coût des procédures – et qui, de toute façon, n'ont d'autres ressources que le compromis.

Aujourd'hui même, M. Tarabella a évoqué « des États de non-droit », mais je vais prendre un « État de grand droit », même si nous ne sommes parfois pas d'accord avec eux, tant s'en faut : l'Allemagne. Elle est aujourd'hui attaquée par Vattenfall sur le problème du nucléaire. Celle-ci dit à l'Allemagne, qui est pourtant un État de droit : « Je vous réclame 1,7 milliard d'euros ». Alors, je vais un peu plus loin et me tourne ici vers la Fédération des parlementaires d'Europe : si nous nous laissons aller, il n'y a plus de droit public puisque à chaque fois, dès lors qu'il y aura un investisseur, il fera appel à un arbitrage singulier, dont on ne connaît pas les termes juridiques, et il pourra alors le contester. C'est cela qui me fait profondément peur. Vous comprendrez que le temps centriste a de très nettes réserves : c'est un affaiblissement du droit public, c'est-à-dire du droit des citoyens à l'encontre de puissances.

Je hausse un peu le ton, mais c'est peut-être pour équilibrer ce qui n'était pas votre conviction absolue, Monsieur Joris, mais le sentiment que vous nous avez laissé et qui, en plus, tranchait – je le reconnais volontiers – avec les orateurs qui s'étaient succédé à cette tribune.

J'en ai terminé et je deviens maintenant beaucoup plus neutre, rassurez-vous. C'est difficile de l'être ici et de ne rien dire, surtout que, d'habitude, je suis déjà bavard. Je dois donc me contenir.

(M. Antoine, Président, reprend place au fauteuil présidentiel)

M. le Président. - Monsieur Joris, je pense que vous avez été interpellé à plusieurs reprises.

La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Je pense que l'on va reprendre question par question et j'interviendrai en duo.

M. le Président. - Nous aurons donc une stéréo des entreprises avec peut-être des voix différentes.

La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Avant tout, un grand merci pour toutes vos questions et observations.

Vous avez pointé des questions tout à fait pertinentes ou des points d'attention que nous partageons.

Je voudrais m'empresseur de m'excuser si j'ai pu donner des images un peu blanches ou noires de la situation. L'une des demandes qui nous étaient adressées était de dire : « Qu'attendez-vous d'un accord ? ». Je me suis donc employé à montrer là où nous voyons des points positifs. Je n'ai pas voulu être béat et innocent en disant que tout va bien et que nous sommes dans un pays de Bisounours, mais j'ai listé des points où nos entreprises nous disent : « Voilà ce que nous attendons ». J'ai également mentionné plusieurs fois le fait qu'il ne sera pas mentionné un soutien à n'importe quel prix et qu'il va de soi qu'il faut regarder à ce que l'accord soit équilibré.

Désolé si mes représentations ont pu paraître exemptes de nuances, mais ce n'était pas souhaité.

D'autre part, il va de soi que, pour une organisation comme la mienne, dont nos membres sont les secteurs tant de l'industrie que des services, représentant des petites, moyennes et grandes entreprises, je viens ici avec un discours peut-être un peu lissé puisque je fais l'écho du consensus qui se dégage parmi nos membres. J'ai tout de même mentionné plusieurs fois, dans une diapositive également, qu'il faut une optique au cas par cas pour aller voir dans le détail de quoi on parle, une optique sectorielle, de manière à justement tenir compte des nuances qui peuvent se présenter dans les secteurs. Ce que l'on appelle à la Commission européenne le *One Size Fits All*, qui consiste à dire qu'il y aurait une solution qui permettrait de tout régler, personne n'y croit. Nous n'y croyons certainement pas, et ce n'est certainement pas le message que les secteurs nous ont adressé. C'était juste une remarque introductive.

À la première question de Mme Defrang-Firket concernant notre implication, notre coupole européenne, tout comme la Confédération européenne des syndicats, le Bureau européen des consommateurs et autres sont membres de cet Advisory Group, qui a été créé de manière à avoir ce contact régulier avec la société civile. Par le biais de Business Europe, qui est donc notre coupole, nous sommes informés et nous faisons également remonter une série de points.

Maintenant, tout cela est le résultat d'un long processus. La Commission européenne a donc lancé des consultations, notamment une consultation dont on n'a pas encore publié les résultats, sur les fameuses ISDS, qui sont un point crucial de la discussion. Vous me demandiez quels étaient les moyens. Nous avons, en toute transparence, puisque nous sommes enregistrés au registre de transparence, répondu à la consultation de la Commission, tout comme des dizaines de milliers d'autres acteurs ont pu le faire.

Ensuite, il y a des contacts formels et informels. Les Affaires étrangères nous ont consultés. Je suppose que beaucoup d'administrations ont pris contact avec beaucoup d'acteurs, lorsqu'il a été question de valider ou d'adapter le mandat que les États membres avaient conféré à la Commission européenne. Il y a donc eu de l'informel et du formel, je suppose, avec l'ensemble de la société civile. Il y a donc des mécanismes institutionnalisés et ensuite, il y a des contacts. Nous sommes très souvent interrogés. C'est donc un peu un mix. Comment faisons-nous remonter ces points d'attention ?

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Selon les répartitions des compétences entre les fédérations patronales, pour que l'on ne se marche pas sur les pieds, nous avons des ressources limitées à la FEB et à l'Union wallonne des entreprises. Il faut que l'on se partage le travail, et donc, c'est M. Joris qui se charge de tout cela.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. Nous avons demandé cet Advisory Group avec l'ensemble des autres acteurs. Cela nous paraissait être une excellente initiative.

J'aimerais répondre à deux questions en même temps. Quant à l'impact ou au risque d'isolement par rapport à la Chine, dont M. Defraigne a sans doute dû parler, et le fait que le marché intérieur est également loin d'être finalisé, je suis tout à fait d'accord avec le second point, mais pour nous, l'un n'empêche pas l'autre.

Oui, il y a encore du travail pour finaliser le marché intérieur. Il y a même parfois un risque de fragmentation du marché intérieur avec des risques de concurrence déloyale, nous en sommes conscients. C'est donc un autre chantier tout aussi important : garantir le bon fonctionnement du marché intérieur, un fonctionnement harmonieux dans l'intérêt de l'ensemble des acteurs. Cela n'empêche qu'il est aussi important d'aller chercher de la croissance sur des marchés tiers. Je me permets juste de mentionner que l'Europe est également en train de négocier avec la Chine pour l'instant un accord d'investissement, notamment.

L'Europe négocie aussi avec l'Inde. L'Europe négocie aussi actuellement avec le Japon. L'Europe

vient de conclure des accords avec le Canada et la Corée du Sud. Je pense donc que l'un n'empêche pas l'autre. Il ne faut pas être dupe.

Vous avez d'ailleurs mentionné l'accord transpacifique, qui est également en cours de discussion. Comme l'a dit M. Paquot, il est important de rester dans la course et de nous profiler, en n'excluant personne, vers l'ensemble de nos partenaires. Il y a également des pourparlers avec le Mercosur.

Je rappelle que c'est l'Inde qui a bloqué la mise en œuvre du compromis qui avait été dégagé à Bali l'an dernier, peut-être pour de bonnes raisons, mais je dis simplement, encore une fois, que ce n'est pas blanc ou noir. Il y a là des contre-pouvoirs qui sont apparus. Dès lors, partant du constat attristant que l'OMC est en panne, l'Union européenne a fait le choix des accords bilatéraux ; nous l'encourageons à le faire avec un large éventail de partenaires, justement pour ne pas donner une impression que nous excluons les uns ou les autres.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Je voudrais en profiter pour répondre aussi à la question de Mme Zrihen sur le même sujet, de dire que les États-Unis sont en train de négocier à gauche et à droite, on va peut-être être roulés s'ils négocient et que l'on va baisser les normes de façon générale. Je crois qu'il faut poser la question : si l'on ne fait rien, que se passera-t-il ? Que les États-Unis négocient pour l'instant à gauche et à droite, oui, qu'il y ait des choses qui se passent en dehors, oui, mais que faut-il en conclure ? Qu'il faut arrêter les négociations avec les États-Unis ? Non. Il faut continuer, au contraire, parce que si l'on ne fait rien, c'est pour le coup que l'on va venir manger sur notre dos.

Que s'est-il passé ces dernières années ? Que s'est-il passé de cette mondialisation ? Faute d'accord sur un certain nombre de points, de normes sociales ou d'autres, au niveau mondial, on a vu un abaissement général des normes sociales et un nombre de pays aux normes sociales très basses envahir le monde économique et obliger les pays européens à une politique de restauration de notre compétitivité pas simplement pour faire plaisir à une partie ou à une autre. On a été obligés de contraindre l'évolution de notre modèle social simplement parce que la concurrence qui était faite par les pays était tellement sévère, y compris par les États-Unis, qu'il était impossible de poursuivre comme on l'a fait pendant les 30 glorieuses notamment.

La seule manière que nous ayons pour défendre notre modèle social, pour défendre nos normes, c'est d'essayer qu'elles prévalent au niveau international. Et nous avons à négocier. C'est pour cela que nous devons négocier, certes avec beaucoup de vigilance. Autrement, on risque de perdre encore plus que si l'on ne négocie pas.

M. le Président. - La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Peut-être pour embrayer sur ce que M. Paquot disait à l'instant, vous ne m'avez pas entendu plaider pour un abaissement des normes. Pour nous, l'ouverture des marchés se fait sur base d'accords qui clarifient justement toute une série de choses. Nous ne plaidons pas pour la jungle. L'OMC, ce sont des règles, ce sont des droits et des engagements. Les accords ici, ce sont des droits et des engagements. Ce n'est pas de dire que l'on supprime toutes les règles, que l'on arrive au pays des cowboys – pour parler des États-Unis – mais de dire que ces accords visent justement à créer du flou, à créer un désert réglementaire. Ce n'est pas du tout le cas et vous ne m'avez pas du tout entendu plaider pour cela.

Dans certains cas, nous avons des normes et nous avons une avance parfois même concurrentielle ou technologique dans les écotecnologies et autres. Vous ne m'avez pas entendu dire qu'il faudrait que tout cela passe à la poubelle. L'ouverture des marchés, la libéralisation des marchés se fait, elle n'est pas imposée, c'est une négociation, et cela se fait sur base de droits et d'obligations et de règles et non pas par un exercice de dérégulation constant. C'est peut-être idéologique ce que je dis, mais c'est vraiment ma conviction profonde. Les textes, s'ils sont tellement épais, si cela prend tellement de temps, c'est justement parce que l'on essaie de clarifier un maximum de choses et non pas simplement de faire tout passer à la trappe et d'avoir juste une page A4 où l'on signe en dessous et puis on verra. Ce n'est certainement pas comme cela que nous la concevons ou que nous plaidons une poursuite de l'ouverture des marchés.

Je prends les questions dans l'ordre, je ne fais pas d'ordre d'importance dans les questions, je ne veux pas en éluder, je les prends simplement dans l'ordre. La question des deux études, je n'ai pas non plus voulu donner l'impression que d'étude en étude, on est devant une peau de chagrin et que, si l'on y regarde de plus près, cette étude ne générera finalement rien. J'ai mentionné deux études différentes, je ne connais pas leur méthodologie, peut-être que le Parlement européen a pris des hypothèses plus prudentes pour faire son analyse, mais il me semblait intéressant de mentionner et nous avons été positivement surpris de voir les chiffres avancés – y compris – par le Parlement européen dans l'exercice.

Je n'ai cependant pas voulu comparer l'étude de la Commission un an après l'étude du Parlement. Si l'on continue, on risque de n'arriver nulle part.

Cela dit, c'est extrêmement difficile également. Je ne veux pas ici donner l'impression, Monsieur Tarabella, que je suis partisan, je ne veux pas défendre l'*Impact Assessment* de la Commission, mais il faut reconnaître

que c'est un exercice assez difficile puisque nous sommes face à un processus. Depuis hier, on voit un peu ce que l'Union européenne a comme idée de structure d'accord, mais il n'y a pas d'accord, il n'y a pas de texte. Je ne peux pas vous lire de paragraphes, vous ne pouvez pas me lire des paragraphes de ce qui aurait été conclu dans le dos de tout le monde. C'est un processus. C'est donc évidemment plus difficile de chiffrer des gains en matière de simplification administrative si l'on ne sait pas jusqu'où pourrait porter la coopération. C'est beaucoup plus facile de le faire avec les droits de douane. Les droits de douane, vous prenez un produit, il est taxé à 7 % ; si l'on passe à 0 %, il faut multiplier avec les volumes, c'est assez simple.

De même, on ne sait pas s'il y aura un chapitre énergétique. On peut être d'accord ou pas, mais cela peut avoir un impact énorme si l'Union européenne peut s'approvisionner ou non ou dans une certaine mesure auprès des États-Unis.

Je reconnais la difficulté de l'exercice. Nous essayons aussi – on serait ravis de le faire avec d'autres – de mieux chiffrer l'impact, et on descendra aussi dans le sectoriel. Je peux vous garantir que c'est très difficile. On s'est adressés à plusieurs universités du pays et, pour l'instant, on n'a pas encore trouvé de partenaire, parce que nous voudrions aussi pouvoir aller de l'avant dans cette évaluation d'impact, mais ce n'est pas évident. Je n'ai pas voulu donner une impression que plus on y regarde de plus près, plus cela diminue.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - D'abord, concernant les études, je fais de la prévision économique depuis 25 ans, et la seule chose dont on est sûrs, c'est que les chiffres donnés par les prévisions, les projections ou les études, ne seront pas ceux qui se réaliseront.

C'est la seule certitude que vous avez : qu'il ne faut pas se fier de dire que c'est 350 euros dans une, c'est 150 euros dans l'autre, les deux sont faux, parce que cela dépend tellement des hypothèses que vous avez émises, cela dépend tellement de l'évolution de l'économie, mais ce que donnent des études ou des prévisions ce sont des tendances. Ce qu'elles peuvent dire : ce sera négatif, ce sera positif. Cela peut se faire.

Ici, on dit que c'est positif et ce sera vraisemblablement positif. Mais dire dans quel ordre, c'est extrêmement difficile de le dire pour le moment.

Votre question est de savoir si les gains valent la peine que l'on estompe nos normes. Pourquoi estomperait-on nos normes ? Pourquoi partir de cette hypothèse ? Je ne comprends pas pourquoi on part de cette hypothèse. Il y a une forme de défaitisme de penser que l'Europe n'est pas capable de négocier à un juste niveau avec les États-Unis qui m'effraie un peu,

parce que dire cela, c'est dire que nous sommes un peu en déclin et que l'on ne va jamais arriver à s'en sortir.

Mme Zrihen (PS). - J'ai peut-être été mal comprise. Je pense qu'il y a d'une part l'enjeu de la clause ISDS qui est un estompage de la norme juridique. Puis il y a l'enjeu de ce que l'on essaie de créer, qui est clause de la nation la plus favorisée à l'intérieur de l'Europe, et auquel on n'arrive pas. On le voit d'ailleurs avec le détachement des travailleurs et avec d'autres organismes.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Je suis d'accord que les négociations sont difficiles, je suis d'accord qu'il y a des points, mais je pense que c'est un bon exercice pour l'Europe d'essayer d'un peu reprendre une certaine fierté et une certaine audace dans ces négociations.

Pour ce qui est de la Wallonie, on n'a pas d'étude pour le moment parce que l'on en a déjà avec difficultés au niveau de l'Europe, puis on ne trouve pas beaucoup de gens qui veulent les faire. Olivier a interrogé les principales universités francophones et aucune n'a voulu se lancer dans l'exercice. On va encore chercher parce que je crois que c'est un exercice intéressant et important, donc on va peut-être trouver quelqu'un de courageux qui voudra bien le faire.

Ce que nous avons fait, nous, à l'Union wallonne des entreprises, c'est un sondage auprès des entreprises. On a reçu 500 réponses, ce qui rend le sondage statistiquement fiable. La première question qu'on leur posait, c'était de savoir si elles étaient bien informées sur le TTIP. On voit que 85 % disent « non » ou « plutôt non ». Donc, les entreprises ne sont pas informées ; donc elles ne savent pas.

Ils ne sont pas informés ; par contre, quand on leur demande s'ils sont concernés, ils sont 75 % à être concernés. Il est intéressant de voir que les entreprises sentent qu'elles vont être concernées, cela veut dire que l'on va au-delà du nombre d'entreprises exportatrices. C'est que les entreprises se rendent compte qu'il y aura des effets induits sur l'économie régionale.

Si on leur demande si elles sont favorables – et cela aussi c'est intéressant – à la conclusion d'un traité, 50 % disent oui, 29 % disent non et 22 % sont sans avis.

Les trois questions montrent qu'il y a un a priori favorable à la conclusion d'un TTIP, c'est que les entreprises voient un intérêt à cela, mais qu'en même temps il y a un déficit d'information. C'est donc assez troublant.

On voit que tout cela est encore un petit peu confus dans leur tête. Si on leur demande si cela créera de nouvelles opportunités commerciales, 33 % disent oui ; si cela réduit les obstacles aux investissements que vous envisagez aux États-Unis, 10 % disent oui ; si cela

améliore le fonctionnement global du marché, 30 % disent oui ; si cela amène une concurrence déloyale de la part des entreprises, 37 % disent oui. C'est à ce niveau-là que l'on retrouve les méfiances.

Voilà, ce sont quelques questions, mais je crois que c'est assez intéressant de voir qu'il y a encore à faire. Donc, on retrouve un petit peu le « oui vigilant ». On retrouve une idée qu'il faut un accord et que cela pourrait nous aider, mais pas à n'importe quel prix et pas n'importe comment.

M. le Président. - Ce qui me permet une petite incise. Vous aurez compris pourquoi nous avons engagé le Parlement wallon dans cette démarche.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Tout à fait.

M. le Président. - Le Parlement européen est évidemment en première ligne, cela va sans dire, mais dans les parlements nationaux, il n'y a parfois pas de débat du tout, ni audition, ni intérêt. Nous avons voulu, notamment pour le constat que vous venez de dresser, y contribuer modestement.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Vous disiez qu'il n'y a que 5 % intéressés par l'augmentation de leurs exportations et que ce serait une raison pour laquelle il ne faudrait pas trop s'engager dans un TTIP.

Je dirais plutôt l'inverse : il ne faut pas espérer réduire les 12 % de chômage sur notre marché intérieur de 3,5 millions d'habitants. Il faudra beaucoup d'exportations, il faudra qu'elles augmentent. Il faudra botter les fesses aux entreprises pour qu'elles exportent.

M. le Président. - Ce n'est pas pour vous brimer. C'est pour respecter les temps de parole.

M. Joris a une feuille bien remplie. Je le comprends.

La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Je souscris pleinement à ce que M. Paquot vient de dire sur l'importance de l'exportation, qu'elle soit intraeuropéenne ou extraeuropéenne, pour nos entreprises. J'avais aussi noté le chiffre.

Je souhaite lever deux malentendus.

Sur le chapitre du développement durable dont j'ai parlé tout à l'heure et sur le message d'accélérer le tempo, j'ai mentionné le chapitre parce que j'en ai pris connaissance ; visiblement, on travaille sur ce chapitre-là. Je n'ai pas dit quelque chose qui va être ajouté maintenant et qui manquait. Je n'en sais absolument rien. Je ne suis pas impliqué, donc je n'en sais

absolument rien. Ce chapitre est déjà en discussion. La preuve, il a été repris dans le document d'hier. Je ne plaçais pas pour un nouveau chapitre puisque c'est en discussion. C'est très bien que, dans un corps comme cela, entre blocs plus comparables que d'autres, on parle d'engagements en matière de normes sociales, les conventions OIT, de normes environnementales. Visiblement, c'est sur ces points-là que porte ou portera ce chapitre.

Sur le point d'accélérer, j'aurais peut-être dû être plus précis. C'est, au nom de nos entreprises, un message que nous adressons principalement à la partie américaine. Cela répond aussi à la question que vous m'avez posée : qu'a-t-on comme garantie qu'ils vont lâcher du mou sur certains points ? C'est vrai que nous n'en savons rien. Il y a une certaine impatience, du côté européen, qui commence à poindre. D'abord, il y aura un huitième round le mois prochain. Ce sont encore principalement des rounds exploratoires. Il y a eu tout ce que l'on appelle la *mapping*, voir de quoi on va parler, puis on affine les points. On va voir si cela correspond aux mandats. Et puis, on discute un petit peu sur les différentes positions. Les secteurs le font et au plus haut niveau, ils le font également. Jusqu'à présent, les échos qui nous reviennent, c'est que l'offre américaine n'est pas encore suffisamment satisfaisante – pour le dire comme cela – pour venir correctement équilibrer une éventuelle offre européenne. Les Européens ont déjà un peu plus montré leur jeu que les Américains.

C'est pour cela que je me permettais de dire : la transparence, oui, certainement, mais à partir du moment où l'on constate déjà que l'on a déjà été voir un peu plus dans nos cartes qu'eux et que l'on est dans une négociation, il serait peut-être temps qu'ils soient un peu plus précis. La question que vous avez pointée et tout à fait correcte du *Buy America*, on n'en sait rien. Cela sera pour nous, par exemple, un point tout à fait crucial. J'ai illustré le déséquilibre patent en ce qui concerne l'ouverture des marchés publics. Monsieur le Président, ce message, c'était certainement vers la partie américaine.

Avancer sur tous les chapitres, oui, parce que saucissonner, c'est ce qu'il y a de pire dans la négociation. Ce n'est pas à des politiques que je dois le dire. Le tout sera dans le tout. Si l'on isole trop un chapitre, le risque qu'il y ait vraiment un perdant et un gagnant est plus grand que si l'on peut tout de même avoir plus de cartes dans son jeu. J'ai mentionné la voie sectorielle : les secteurs qui ont été invités à le faire sont prêts. Je vous donne un exemple qui permet de voir aussi de quoi on parle, il n'est pas anecdotique et il n'est pas farfelu, je ne l'invente pas : le secteur automobile, des deux côtés de l'Atlantique, a été identifié comme un des neuf secteurs qui pourrait essayer, sur base sectorielle, pour compléter la base horizontale d'avancer, et il y a quelques projets pilotes. Un projet pilote, c'est une discussion sur une éventuelle standardisation des points d'accroche de ceintures de

sécurité dans les véhicules. Puisque ne répondant pas aux mêmes standards, mais poursuivant en gros le même objectif, et ne risquant pas de mettre la sécurité de tout le monde en jeu, c'est un exemple où, si l'on s'était parlé peut-être plus tôt, on aurait pu éviter des coûts de conformité. Les clignotants de voiture ne répondent pas non plus aux mêmes standards.

Ils sont donc en train d'identifier des points très concrets où la finalité est la même : on ne touche pas au cœur d'un point fondamental, d'une norme adoptée de façon démocratique, d'un principe même, mais simplement voir s'il y a lieu de se parler ou pas. Ils vont peut-être le faire, ils ne vont peut-être pas le faire. C'est de cela dont on parle. Ce n'est pas du tout un exemple que j'invente. C'est vraiment de cela dont on parle pour l'instant. C'est pour cela que je dis que vous ne m'avez pas entendu plaider pour un abaissement des normes. Le secteur disait que l'on ne parle même pas de la norme. La norme, c'est le point de départ. On regarde les instruments, comment c'est mis en œuvre. On en arrive à des situations comme les points d'ancrage des ceintures de sécurité. Là dessus, ils trouvent que cela vaut la peine de se parler.

C'est cela le processus. Ce n'est pas de dire : « Quelles sont les normes qui vous embêtent le plus et on va envoyer cela comme une poutre ». Ce n'est pas cela. Cela ne passerait d'ailleurs pas la rampe puisque la Commission n'a pas été mandatée pour revoir le contenu des normes.

Je ne sais pas si M. Paquot veut compléter, mais c'étaient deux précisions que je voulais apporter par rapport à ce que j'ai dit pour éviter d'être mal compris.

Donc, accélérer, on y voit peut-être un petit peu plus clair aussi côté américain, je crois que c'était aussi le but du message envoyé par le Conseil européen le mois dernier. C'était de dire : « Voilà, nous avons adopté un mandat, toutes tendances confondues. Après un an et demi, nous commençons à voir un peu sur quoi porterait un accord. L'Union européenne montre le chapitre qu'elle envisage. Dites-nous la même chose ». Je crois que c'est un peu cela, le message que le Conseil européen a voulu envoyer, et que nous envoyons aussi à nos interlocuteurs américains.

M. le Président. - La parole est à M. Paquot.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Je voudrais revenir sur le regroupement à grande échelle dont M. le Président a parlé.

Il faut garder la proportion de l'impact d'un TTIP. Cela aura un impact certain, mais ce ne sera pas un tsunami. Cela ne va pas révolutionner complètement les économies. Nos économies, l'économie américaine et l'économie européenne, sont en autarcie pour 80 % ou

85 %. Cela ne jouera que sur un certain nombre de pour cent, cela ne sera pas énorme.

D'autre part, je crois que l'effet de regroupement dont vous parlez a été beaucoup plus important pour nos entreprises en conséquence du marché unique qui, lui, a été important et a libéré. Il y a des choses qui étaient bien, d'autres qui étaient moins bien. On a alors vu passer beaucoup de nos entreprises sous des drapeaux européens divers.

Je pense que l'on va vers une économie qui, pour les entreprises, va être assez duale où l'on va avoir de grands groupes et on va garder des grands groupes, mais on va voir des petites entreprises, des moyennes et grandes – entre 600, ou 1 200, ou 1 300 personnes – qui vont continuer à avoir leur autonomie et qui vont être sur des marchés de niche, de plus avec un réseau de sous-traitants plutôt qu'une agglomération de gens.

C'est la force de l'économie allemande, je pense que l'on peut tout à fait envisager une économie wallonne où l'on aurait quelques multinationales – on en a besoin parce qu'elles permettent de donner une dimension importante à l'économie – et en même temps tout un réseau de moyennes et grandes entreprises qui, dans des niches spécifiques, prospèrent et donnent une richesse locale, avec un actionnariat local. C'est pour cela que nous plaçons pour avoir une croissance des entreprises pour le moment.

Voilà ce que je pense. Je n'ai pas cette crainte-là. J'ai plus la crainte que nous ne soyons pas capables de faire suffisamment grandir des entreprises pour qu'elles puissent aller sur ces marchés américains. Cela, c'est ma vraie préoccupation.

M. le Président. - Oserais-je dire que vous avez exprimé ce que je ressentais, mais de manière peut-être plus adroite.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Adroite, en un mot.

M. le Président. - Bien sûr, rassurez-vous. Je ne me permettrais pas.

Je vais me tourner vers l'autre droite alors, si vous le voulez bien.

La parole est à M. Joris.

M. Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique. - Je reviens sur le point de M. Tarabella sur la reconnaissance mutuelle, puis je viendrai sur les ISDS. Je ne veux pas éluder.

Sur la reconnaissance mutuelle, oui, mais. Un oui vigilant, je le partage pleinement. Je ne pense pas que la reconnaissance mutuelle ou l'harmonisation soit

préférable dans tous les cas. Il faut encore une fois voir de quoi on parle. Les professions régulées – avocats, comptables et autres – nous disent qu'ils ont énormément de difficultés sur le marché américain, parce qu'il n'y a pas de reconnaissance mutuelle des diplômes. Cela vaut peut-être la peine que l'on se mette autour de la table, que l'on voie quelles sont les exigences de part et d'autre et s'il n'y a pas de la reconnaissance mutuelle qui serait envisageable, comme on essaie de le faire en Europe.

Par contre, dans d'autres cas, la reconnaissance mutuelle n'est pas un bon système. Imaginons que vous testiez cinq fois quelque chose en Europe et une fois aux États-Unis et on dit que c'est le résultat du cinquième test et du premier test – qui est bon – que l'on reconnaît ; vous n'avez rien réglé en termes de simplification administrative, puisque l'on reste avec nos cinq tests du côté européen et un seul du côté américain. Sans doute qu'il faudrait aller plus loin que simplement dire que l'on fait de la reconnaissance mutuelle.

C'est peut-être un point intéressant dans la panoplie des voies possibles dans le chapitre Convergence réglementaire, tout comme l'harmonisation, la standardisation ou le statu quo pourront l'être dans d'autres domaines. Il faut voir de secteur en secteur.

Sur le point des ISDS ou le mécanisme de résolution des différends, je partage tout ce que vous avez dit en termes des points d'attention. Vous avez décrit des situations où, s'il y a un risque d'abus, cela doit être combattu.

Je m'excuse également si j'ai donné l'impression que j'étais tout à fait convaincu, d'une part, et non nuancé, d'autre part. J'ai voulu mentionner quelques faits et chiffres qui expliquent quelle est la situation. L'élément du patchwork dont je parlais va devenir intenable.

Vous avez parlé de l'importance du marché intérieur. Le fait que certains États membres, notamment de l'est, aient des accords avec les États-Unis et d'autres pas, cela risque de créer de la concurrence ou un désavantage intraeuropéen. Je ne crois pas que ce soit ce que nous souhaitons. Nous sommes confrontés à cette situation, il y a là des accords et en plus ils les ont même mal négociés. Leurs intérêts seront mieux défendus pour rééquilibrer les choses si c'est l'Union européenne qui les négocie que si c'est la Roumanie toute seule qui doit aller à Washington pour dire qu'ils se sont peut-être empressés de le signer.

Le patchwork existe. Le fait que l'Allemagne ait signé des accords avec des pays européens, avec des clauses ISDS – je ne l'invente pas – c'est qu'ils ont senti que l'élément de sécurité juridique, de savoir ce que l'on fait s'il y a un problème, était pertinent, même au sein de l'Europe. Peut-être que les choses se sont résolues entre-temps et l'Allemagne est maintenant au cœur de certaines affaires.

Je ne l'ai pas inventé. Je n'ai pas voulu le signaler pour vous convaincre sans nuance, mais c'est une situation. Il faut essayer de régler cette situation. C'est maintenant une compétence de l'Union, elle en discute donc avec les États-Unis.

Je me suis aussi empressé de dire que le système était loin d'être parfait, qu'il était certainement perfectible et qu'il fallait sans doute utiliser ce momentum maintenant pour se dire, entre nations développées, comment aménager et moderniser un instrument qui – vous avez tout à fait raison – n'a pas été conçu pour des relations entre nations développées avec des systèmes judiciaire et juridique tels que nous les connaissons. Faut-il alors jeter le bébé avec l'eau du bain ? Je ne pense pas. Comme je l'ai dit, cela peut protéger un investissement d'une PME wallonne au Texas.

Ce qu'il faut, c'est faire l'inventaire de tout là où ce n'est pas nécessaire, de regarder là où il y a des carences. Je ne suis qu'à moitié juriste, je vais donc préciser le point par écrit : la question des compétences des cours locales aux États-Unis, avec un système fort décentralisé dans certains cas pour des législations, peut poser problème. On risque d'être confronté à une situation où l'on n'arrive pas à savoir qui peut correctement interpréter quoi.

Il faudrait identifier les cas où, même entre nations développées, des tribunaux arbitraux modernisés ont une valeur ajoutée. Partant de là, de se dire comment prévenir les abus, parce que s'il y a abus cela doit être combattu, c'est évident. Le système n'a pas été conçu, vous avez raison, pour attaquer des législations. Comme j'ai dit, les pénalités n'impliquent pas un changement de législation. C'est une pénalité, mais la législation reste, il faudrait la moderniser.

J'ai dit qu'il y avait des travaux sur le rôle et le choix des arbitres. C'est vrai que c'est un tribunal arbitral. Il y a des réflexions qui portent sur un code de conduite pour la fonction d'arbitre, la sélection des arbitres, les définitions. Pourquoi une entreprise de tabac peut-elle lancer un ISDS ? Était-on dans l'esprit de ce qui avait été conçu ? Peut-être faut-il revoir la définition du plaignant et de l'autorité incriminée.

Je n'utilise sans doute pas les bons termes, mais c'est pour dire : que peut faire l'investisseur ou pas. Il faut bien se rendre compte que ce n'est pas un cas de dire « je n'aime pas votre législation », c'est une rupture de contrat. On se réfère à un accord international qui avait prévu une situation, qui disait notamment : « Il n'y aura pas de discriminations entre investisseurs, vous aurez une sécurité juridique sur vos investissements et nous n'allons pas vous exproprier directement ou indirectement ». Lorsque l'on interprète cela, certaines entreprises trouvent qu'elles ont été lésées, mais c'est toujours par rapport à un cadre qui a été défini.

Nous pensons que mieux définir les différentes notions – expropriation directe, indirecte et autres – permettrait peut-être d'apporter des éléments de réponse ou d'apaisement aux questions tout à fait pertinentes que vous m'avez posées.

Je ne suis pas du tout en train de dire de l'utiliser comme il existe et tout ira bien. Je dis que, si dans certains cas cela a une réelle valeur ajoutée, cela aura toute sa place dans cet accord, à condition qu'il soit modernisé. Ainsi, comme dans l'ensemble des accords, on a un chapitre « investissements » costaud, avec un contrat de confiance en termes de "sécurité juridique si les choses ne se passent pas comme elles sont censées se passer.

Je suis tout à fait nuancé et la messe n'est pas dite.

Un dernier élément, pour revenir à la Chine. Il est aussi très difficile pour l'Union européenne – je ne dis pas qu'il faut acheter un chat dans un sac, je me suis empressé d'expliquer l'inverse – à la demande de ses États, de dire à la Chine que lorsque l'on discute d'investissements à côté des questions de propriété intellectuelle et autres, nous voulons discuter de la protection des investissements avec notamment un instrument bien pensé de résolution des cas s'il y a un problème... C'est très difficile pour l'Union européenne d'aller devant la Chine et de dire : « J'en fais une priorité parce que c'est dans 1 400 de nos accords » et quand les deux plus gros blocs au monde discutent, y compris du chapitre Investissements, de se dire que ce n'est pas peut-être pas nécessaire.

Les raisons que vous avez mentionnées étaient tout à fait pertinentes, mais quel drôle de message on risque d'envoyer si l'on a là une exigence et que l'on peut s'en passer malgré les volumes en jeu. Je n'ai pas dit qu'il faut le prendre comme un chat dans un sac, on est d'accord. Il ne sera sans doute pas conçu de la même façon dans un accord avec les États-Unis et dans un accord avec la Chine. C'est également un élément de la discussion. Il faut certainement avancer sur ce que l'on entend exactement par cet instrument entre deux nations développées.

M. le Président. - La parole est à M. Paquot.

M. Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union wallonne des Entreprises. - Sur cette affaire d'ISDS, on n'en a jamais discuté au sein de l'Union wallonne des entreprises de façon approfondie. Il n'y a donc pas de position officielle. Je vais vous dire ce que je pense.

Je n'ai pas encore de religion établie. Je connaissais les exemples de M. Tarabella. Je suis assez sensible à votre argument sur le fait d'évincer la justice. En même temps, il y a certains cas où les investisseurs peuvent se heurter à la mauvaise foi d'un État, quel qu'il soit, même d'un État moderne. Que des sécurités puissent dès lors

s'établir pour que cette mauvaise foi ne vienne pas mettre à mal l'investissement est une réflexion qui me paraît devoir être menée. Doit-elle être menée dans le cadre de l'ISDS dont on discute pour le moment ? Peut-être pas. Cette question me paraît importante, mais en même temps je ne suis pas sûr que les réponses qu'on lui apporte pour l'instant soient les plus satisfaisantes.

M. le Président. - La parole est M. Hayez.

M. Hayez, Secrétaire général de la FWA. - Je vais m'efforcer de répondre aux questions l'une après l'autre et d'un seul trait.

Je rappelle que ces négociations et ces tentatives d'accords bilatéraux résultent assez fondamentalement du processus d'échec ou d'enlisement des négociations OMC. C'est à peu près par là que l'on en est arrivé là.

Pourquoi est-ce que je reviens à cela ? C'est pour dire que l'OMC, dans le monde professionnel que je représente, a toujours été vécue comme la peste, il faut le rappeler. Depuis des décennies et avant que l'on en arrive à l'enlisement de l'OMC que l'on connaît actuellement, dans le cadre de négociations sur la scène mondiale, l'Europe, dont l'agriculture était un pilier constitutif et très important pour nous, n'a cessé de faire des concessions. Je tenais à le rappeler aussi.

De là à dire que l'on préfère que cela se passe en bilatéral, ne croyez pas du tout que ce soit le message que je veuille vous adresser. Je vais prendre un exemple, celui des négociations entre le Mexique et les États-Unis. Cela ne semble pas avoir laissé un souvenir et une marge de progrès pour nos collègues agriculteurs mexicains.

Donc, les accords bilatéraux, à la limite, cela peut être encore plus dérangeant pour le monde agricole.

Par rapport à la Chine, je souscris pleinement au fait que l'on devrait plus et mieux s'investir dans le développement d'accords bilatéraux ou d'accords avec les Chinois. Notre ancienne ministre fédérale de l'Agriculture s'est battue pour essayer d'évacuer du porc vers ce pays qui en consomme de plus en plus ; tout le monde sait qu'en Chine, il y a beaucoup de bouches à nourrir et qu'il y a une classe émergente qui se fait là, tout le monde n'est pas au même rang, mais bon ! Ce n'est pas évident non plus et les Chinois ne sont pas des enfants de chœur.

Tout cela pour dire que mon sentiment est que dans ce type de négociations, on n'a pas affaire à des gens qui nous veulent du bien. Par contre, je pense aussi qu'adopter une politique de la chaise vide, pour moi qui représente une organisation de défense professionnelle, c'est certainement la pire des choses aussi. Si l'on n'y va pas, d'autres iront à notre place et on risque d'être perdants de toute façon.

Voilà, s'il y a bien un mot que l'on peut retenir des discussions et des débats cet après-midi, c'est qu'il faut y aller, mais vigilance.

Par rapport à la question sur la transparence, c'est une demande très forte que nous avons. Quant à un estompement possible de nos normes par rapport au résultat et aux termes de ces négociations, on verra ce qu'il en est, mais la transparence et le maintien des normes est quelque chose qui nous tient à cœur, parce que les agriculteurs que je représente ne comprendraient pas que pendant des années, on les a serrés, pressés, amenés à des normes prétextant que c'était une demande de la société des consommateurs et qu'aujourd'hui, parce que l'on a eu plus fort que nous dans les discussions, on renonce et laisse tomber. Eux, ils la trouveraient saumâtre et il y aurait sans doute des réactions. Je ne sais pas comment réagiraient nos concitoyens à cela si c'était le cas.

Pour l'étiquetage des hormones, c'était une question de Mme Brogniez, j'ai justement retrouvé un compte rendu de discussions au sein du Copa-Cogeca où ils avaient invité – je n'y ai pas participé – un représentant américain. M. Yves Somville m'écrit : « Quand on propose aux représentants américains d'informer clairement nos consommateurs en mettant sur l'étiquette d'un produit de viande, « produit avec des hormones », ils n'y sont pas favorables, arguant du fait qu'il n'y a aucune preuve scientifique d'un quelconque risque sanitaire ». De là, on retrouve toute la logique qui change fondamentalement par rapport à la nôtre. Chez nous, il y a ce fameux principe de précaution – trop ou pas assez, on ne va pas ouvrir le débat – mais là, ils inversent l'argumentation en disant : « Tant que l'on n'a pas prouvé que c'était mauvais, c'est autorisé ».

Dans la même veine, j'évoquais tout à l'heure les commentaires de ce collègue espagnol qui expliquait que les produits, fruits et légumes espagnols ne pouvaient passer que par Philadelphie, l'Américain a répondu : « Si l'on vous oblige de passer par Philadelphie alors qu'il n'y a pas de problème, allez en justice ». On rejoint les commentaires qui ont été dits précédemment. Je ne connaissais pas le chiffre minimum pour une démarche en justice, qui est de 8 millions d'euros ; je ne connais pas d'organisation professionnelle agricole – en tout cas pas la mienne – capable de mettre 8 millions d'euros sur la table pour aller en justice.

J'ai été interpellé, toujours par Mme Brogniez, sur la problématique des OGM et du clonage. Je suppose qu'elle le faisait dans le cadre des débats ici, parce que le débat OGM sort... Les OGM, il y en a, il y a des hormones, mais il y a de l'alimentation OGM dans les bovins et les productions animales aux États-Unis. Je ne veux pas sortir des débats de cet après-midi et je m'exprime plus à titre personnel qu'au nom de la fédération, mais je pense que sur les OGM, nous

sommes en train de nous tromper complètement en Europe.

Je m'explique : 80 % du soja produit sur la planète sont produits avec des OGM ; 50 % de nos ressources en protéine dont les sojas constituent l'alimentation bovine en Europe. C'est déjà une attitude assez hypocrite de dire : « Pas de cela chez nous », car il y en a, c'est clair. Par rapport à l'avancée technologique qui est faite dans d'autres bassins mondiaux, je pense que l'Europe est en train de rater un rendez-vous. Il est clair que je ne défendrai jamais des grandes entreprises, style Monsanto – pour ne pas la citer – qui, par la technique OGM, inféode des paysans, mais je pense que l'Europe aurait tout intérêt, sans doute au niveau de la Communauté européenne universitaire et scientifique, à se préoccuper du problème et continuer à avancer dans ces technologies, parce que ce n'est pas la technologie qu'il faut remettre en cause, c'est sa finalité, à qui elle sert et à qui elle peut porter préjudice.

Je pourrais dire la même chose sur le clonage, mais le débat n'est pas encore sur la table chez nous.

Concernant l'exportation du Blanc-Bleu vers les États-Unis, pourquoi pas. Pour un peu avoir travaillé dans le milieu de l'élevage, l'avenir du Blanc-Bleu se situe surtout par l'exportation de semences en croisement industriel pour apporter plus de conformation. Franchement, aller exporter du Blanc-Bleu, il y a moyen et tout est possible – aux États-Unis, il y a certainement les conditions climatiques qui le permettent – ; maintenant, j'ai toujours l'habitude de dire que conduire un Blanc-Bleu, c'est comme conduire une Ferrari, ce n'est pas à la portée de tout le monde. Il faut être un éleveur de pointe pour le faire. Ce n'est pas des bêtes qu'on lâche en pâture et que l'on vient chercher six mois après. Tout reste possible à ce niveau-là.

M. le Président. - La seule différence, c'est qu'il y a plus de pilotes de Blanc-Bleu que de Formule 1 en Belgique.

Mme Brogniez (MR). - Je parlais plutôt de la viande.

M. Hayez, Secrétaire général de la FWA. - Oui, l'exportation de carcasses, c'est tout à fait envisageable.

En ce qui concerne la rencontre avec d'autres syndicats, j'ai évoqué tout à l'heure que nous sommes membres du Copa-Cogeca, qui réunit une septantaine d'organisations agricoles dans l'espace européen avec – là, on rejoint aussi nos difficultés – la difficulté de l'Europe qui paraît parfois divisée sur plein d'aspects. On a parlé du social, de plein d'autres choses, mais même la communauté agricole européenne est divisée et au sein même du Copa-Cogeca, faire un consensus entre 72 organisations – avec des organisations agricoles qui sont rentrées il y a deux ou trois ans et qui ont un historique totalement différent de celui de la Belgique,

la France, l'Allemagne qui sont les pays historiques – ce n'est pas évident de concilier les points de vue. De nouveau, quelqu'un disait tout à l'heure que l'union fait la force, on en reste convaincu. Je dois admettre aussi que si nous sommes les seuls membres du Copa-Cogeca, il existe dans l'espace européen d'autres organisations structurées qui représentent d'autres approches de ce que doit être l'agriculture demain.

Enfin, je regrette vraiment qu'il soit parti, mais il avait certainement d'excellentes raisons, je voulais remercier M. Desquesnes qui m'a tendu une superbe perche – mais il ne l'a pas fait par hasard, on se fréquente sur les sujets agricoles depuis un certain temps. Sa question était : avons-nous la garantie que le modèle agricole européen pourra survivre à ces négociations ? Je regrette qu'il ne soit pas là, il m'aurait compris tout de suite et je ne vais pas me lancer dans une grande intervention. Je répondrai en esquivant et en disant que je n'ai même pas la garantie que le modèle agricole européen va survivre à l'actuelle réforme de la politique agricole commune. Je vous ai dit tout à l'heure que pour nous, le premier dossier en importance, c'était la réforme de la PAC.

Le deuxième, parce que nous sommes dans une économie mondialisée, c'est évident, c'est que nos inquiétudes, dans un premier temps, vont vers cette réforme de la politique agricole commune, et pour le modèle européen, au travers des négociations bilatérales. Cela pourrait, si l'on n'est pas assez vigilant être une régression pour nos agriculteurs et pour nos concitoyens consommateurs.

Voilà, Monsieur le Président, je pense avoir répondu assez largement. Je suis prêt si l'on me rappelle, si j'ai oublié quelque chose.

Si vous me le permettez, Monsieur le Président, je souhaiterais rappeler, parce que je n'aurai peut-être plus la parole, que nous vous avons tous invité, vendredi en huit, à la Fédération wallonne de l'agriculture pour un petit déjeuner avec les parlementaires. C'est un exercice auquel certains d'entre vous ont déjà participé.

L'objectif est double : c'est, pour les nouveaux députés élus, l'occasion de savoir ce qu'est la Fédération, mais aussi de donner une information généraliste sur les enjeux de notre agriculture et de revoir ceux qui nous sont fidèles depuis un certain temps.

Je vous remercie.

M. le Président. - Je vous rappelle que vous avez reçu les documents qui ont été distribués au mois de

décembre. À l'époque, il y avait une très importante réunion de la FWA au niveau européen. Nous tenions – je l'en remercie – à ce que M. Hayez puisse s'exprimer, à l'instar des autres orateurs.

Je tiens à remercier les délégués de l'Union wallonne des entreprises. M. Paquot est un habitué de la maison, si j'ose dire. Monsieur Joris, nous avons pris plaisir à entendre à la fois votre premier exposé ainsi que l'évolution et la nuance que vous lui avez apportée, preuve de l'intérêt des échanges.

Je remercie aussi les parlementaires et, singulièrement, Marc Tarabella qui nous a fait le plaisir de quitter Strasbourg et Bruxelles, en passant par Namur et une autre localité qui lui est chère.

Je remercie les parlementaires, parce que, mine de rien, nous avons consacré plus de quatre heures aux questions européennes. J'aime à répéter que le Parlement wallon doit s'investir pleinement, totalement et complètement. Pour cela, merci à M. Tarabella et à d'autres qui avaient une expérience européenne.

On se retrouvera donc dans deux semaines. Nous aurons, cette fois-ci, l'audition de Mme Arena, qui est membre de la Commission dont a parlé Marc Tarabella tout à l'heure. On aura Michel Lebrun, c'est important puisqu'il est le président du Comité des régions.

Je rappelle que nous devrions, si nous voulons nous, Parlement wallon, nous investir plus directement, déposer des amendements au rapport du Comité des régions pour le 5 février. L'assemblée de celle-ci aura lieu le 12 et le 13.

Tout cela pour dire que, dans 14 jours, nous aurons d'abord une audition : Mme Arena, M. Lebrun et, probablement – on attend la réponse – sinon le premier délégué des États-Unis en Belgique, l'ambassadeur, ou l'un de ses proches conseillers qui donnera le point de vue américain. Je crois que cela ne manquera pas d'intérêt. En tout cas, c'est notre souhait.

Nous devons délibérer entre nous, sur la suite de nos travaux et sur les résolutions que nous serions prêts à adopter. À chacune et à chacun, parlementaires, experts, Monsieur le Secrétaire général, un grand merci. On se retrouve dans deux semaines.

M. le Président. - Ceci clôt nos travaux de ce jour.

La séance est levée.

- La séance est levée à 17 heures 12 minutes.

LISTE DES INTERVENANTS

M. André Antoine, Président
Mme Laetitia Brogniez, MR
Mme Virginie Defrang-Firket, MR
M. François Desquesnes, cdH
M. Yvan Hayez, Secrétaire général de la FWA
M. Olivier Joris, Executive Manager du Centre de compétence Europe et international de la Fédération des Entreprises de Belgique
M. Didier Paquot, Directeur du Département Économie et R&D de l'Union Wallonne des Entreprises
Mme Hélène Ryckmans, Ecolo
Mme Marie-Dominique Simonet, cdH
M. Marc Tarabella, Membre belge du Parlement européen élu par le Collège électoral français
Mme Olga Zrihen, PS

ABRÉVIATIONS COURANTES

ACTA	Accord commercial anticontrefaçon entre l'Union européenne et ses États membres
AWEx	Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers
BCE	Banque centrale européenne
FEB	Fédération des Entreprises de Belgique
FWA	Fédération wallonne de l'agriculture
ISDS	Investor-State Dispute Settlement (mécanisme de règlement des différends investisseurs-États)
OGM	organismes génétiquement modifiés
OMC	Organisation mondiale du commerce
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
P.M.E	petite et moyenne entreprise
PAC	Politique agricole commune
PIB	produit intérieur brut
RDIE	Règlement des différends entre investisseurs et États
REACH	Enregistrement, Evaluation, Autorisation et restriction des substances Chimiques
SEC	Système européen de comptes économiques intégrés
TPP	Trans-Pacific Partnership
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership (Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement)
USA	United States of America
UWE	Union Wallonne des Entreprises