

« LA DIPLOMATIE EUROPEENNE FACE A LA RECONFIGURATION DES ECHANGES COMMERCIAUX DANS LA ZONE GEOGRAPHIQUE ASIE-PACIFIQUE »

Joël LEBULLENGER

Professeur émérite de l'Université de Rennes1

Chaire européenne Jean Monnet en Droit

INTRODUCTION

L'Union européenne inaugure depuis peu une phase inédite de bilatéralisme commercial avec ses grands partenaires développés membres de la Quadrilatérale (Etats-Unis, Canada, Japon), ainsi qu'avec les pays émergents asiatiques. L'Union européenne et le Canada ont ainsi achevé en septembre 2014 la négociation d'un Accord Economique et Commercial Global (AECG)¹. Depuis le début de la décennie 2010, l'UE mène par ailleurs de front deux négociations partenariales d'une ampleur inégalée, l'une avec les Etats-Unis d'Amérique, l'autre, avec le Japon. L'objectif visé par la partie européenne est d'aboutir à la conclusion du « *Transatlantic Trade and Investment Partnership* » (TTIP)² avec les Etats-Unis d'Amérique (EU), et d'un Accord de Partenariat Economique avec l'Archipel nippon. L'UE a par ailleurs conclu des accords de libre-échange ou poursuit la négociation, voire la renégociation de ce type d'accords, avec divers pays économiquement émergents d'Asie et d'Amérique latine riverains du Pacifique.

La négociation de ces accords bilatéraux de partenariat commercial et d'investissements ou de libre-échange (ALE) s'inscrit dans un contexte mondial en profonde mutation. Celui-ci est marqué par l'affirmation grandissante des économies émergentes sur l'échiquier mondial, le basculement du centre de gravité des échanges vers l'Asie-Pacifique (A) et l'enlisement préoccupant des négociations commerciales multilatérales (NCM) dans le cadre de l'OMC³ (B)

A- Le basculement de la dynamique de l'économie mondiale vers l'Asie-Pacifique

¹ Le texte de l'AECG a été dévoilé le 26 septembre 2014, lors du Sommet UE-Canada, réuni à Ottawa. V. Christian Deblock, Joël Lebullenger, Stéphane Paquin « *Un nouveau pont sur l'Atlantique : l'Accord Economique et Commercial Global entre l'Union européenne et le Canada* », éd. PUQ, Montréal, 2016.

² Les directives de négociation du TTIP ont été adoptées par le Conseil de l'Union le 14 juin 2013. V. Conseil de l'Union européenne, « *Directives de négociation concernant le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique* », 11103/1/13 REV 1DCL 1 (fr).

³ V. le rapport de Christophe Quarez, « *Les enjeux de la négociation du projet de partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PCTI)* », Avis du Conseil économique, social et environnemental français, JORF, 1er avril 2016.

Depuis une décennie, on assiste à un pivotement des échanges commerciaux vers l'Asie-Pacifique où prospèrent les économies émergentes, Chine et pays de l'Asean en tête. La part de la Chine dans les exportations mondiales de marchandises est ainsi passée de 5% en 2000 à 15% aujourd'hui, soit un score légèrement inférieur à celui réalisé actuellement par l'UE, mais nettement plus élevé que celui atteint par les Etats-Unis d'Amérique (11%), et le Japon (4,5%)⁴. De façon plus large, certains organismes de prospective pronostiquent qu'en 2035, l'UE et les Etats-Unis couvriraient 22% du commerce mondial contre 37% pour l'«Asean+6»⁵. Cet ensemble comprend en plus des dix membres de l'Asean, l'Australie, la Chine, la Corée du Sud, le Japon, l'Inde et la Nouvelle-Zélande. Le décentrage des échanges transatlantiques dans les relations commerciales internationales est quant à lui amorcé. La part des Etats-Unis d'Amérique et de l'UE dans le commerce mondial est en effet passée de 60% en 1990 à 46% actuellement⁶

Il convient certes d'être prudent avec les prévisions économiques. Nombre d'analystes s'accordent néanmoins sur le fait que tendanciellement l'Asie est « (...) *en voie de devenir le centre du monde* » économique-commercial de demain. On observe à cet égard que le continent asiatique expérimente depuis une décennie un régionalisme commercial « *light* », *flexible, polymorphe* »⁷, constitué d'un réseau dense et croisé d'accords de libre-échange connectant entre elles les économies de l'Asean, de la Chine et de la Corée du Sud. Le développement de ce régionalisme asiatique qui « (...) *(ressemble) d'avantage (aux) alliances entre compagnies aériennes qu'aux projets régionaux classiques* »⁸ a eu pour conséquence tangible d'amener les Etats-Unis et l'UE à s'intéresser d'avantage au continent asiatique et à négocier des accords bilatéraux ou plurilatéraux de commerce avec les pays développés et émergents de la région. La crise de gouvernance du processus des négociations commerciales multilatérales (NCM) à l'OMC a d'autre part amplifié ce phénomène.

B- L'accentuation du caractère décentralisé de la société économique internationale

Depuis une dizaine d'années, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est à la peine. Ses membres les plus actifs, (puissances développées et émergentes), ne parviennent pas à s'accorder sur le niveau de leurs contributions respectives afin de relancer la libéralisation multilatérale des échanges. Il n'a ainsi pas été possible de renégocier certains accords du cycle d'Uruguay, en vue de moderniser ceux-ci, ni *a fortiori* d'en conclure de nouveaux dans les domaines du commerce international en attente de règles multilatérales.

⁴Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen, au Comité des régions, « *Le commerce pour tous. Vers une politique de commerce et d'investissement plus responsable* », COM (2015) 497 final du 14 octobre 2015, p.6

⁵ Rapport Christophe Quarez, *opcit*, p.15

⁶ *Ibidem*

⁷ Mathieu Arès, Eric Boulanger Christian Deblock, chapitre introductif « *D'un régionalisme à l'autre : Intégration ou interconnexion ?* », revue Interventions économiques, Montréal, n° 55, 2016.

⁸ Christian Deblock, « *Le partenariat atlantique, un nouveau modèle d'accord* », revue Diplomatie, à paraître

L'OMC semble avant tout victime d'une crise de leadership. Le système commercial multilatéral autrefois soumis au leadership américano-européen n'a pas encore atteint un stade de parfaite multipolarité. Les puissances émergentes avec le soutien des membres en développement de l'OMC n'ont en effet pas réussi jusqu'à présent à instaurer un leadership de substitution en remplacement de l'ancien. Certains considèrent même que le système commercial actuel, tiraillé par des rapports de force instables et contradictoires, est foncièrement « *apolaire* »⁹.

Face à la durabilité de la crise de gouvernance de l'OMC, les ténors du commerce international, (UE, Etats-Unis et Japon principalement), ont entrepris de négocier des ALE de nouvelle génération avec leurs principaux partenaires. Sur le plan commercial, il s'agit d'accords de type « *OMC+* » améliorant les acquis du cycle d'Uruguay, et « *OMC-X* » (ou « *OMC-Extra* ») incorporant des sujets non encore régulés par des accords de l'OMC, en particulier dans le domaine des investissements directs étrangers et des normes sociales internationales. On assiste corrélativement à une spectaculaire « *course aux accords de libre-échange* » entre les superpuissances commerciales à l'échelle planétaire. Aucune d'entre elles ne veut prendre le risque d'avoir un ALE de retard sur ses principaux concurrents, consciente que cela pourrait mettre en péril les intérêts de ses opérateurs économiques sur le ou les marchés tiers concerné(s). Les Etats-Unis et l'UE cherchent par ailleurs à imprimer leur marque sur les règles du commerce international résultant des accords bilatéraux qu'ils contractent avec des tiers. Il en résulte que la société commerciale internationale revêt un caractère de plus en plus décentralisé en ce qui concerne la production des normes. Enfin, le nouveau bilatéralisme commercial dans la région Asie-Pacifique est rarement exempt d'arrière-pensées stratégiques, notamment lorsqu'il est mis en oeuvre par les Etats-Unis ou la Chine.

Compte tenu de son importance économique et géopolitique, la zone géographique Asie-Pacifique est devenue le principal théâtre de confrontation entre les grandes nations commerçantes du globe. L'initiative européenne de partenariat transatlantique (TTIP) et le projet porté par les Etats-Unis de partenariat transpacifique (« Trans-Pacific Partnership » (TPP)), s'inscrivent dans cette perspective.

L'examen de la diplomatie commerciale européenne en Asie-Pacifique appelle une lecture tant géoéconomique que géo-juridique de cette politique publique. Les Européens sont en effet confrontés à deux défis externes majeurs et interdépendants dans cette région-phare de l'économie mondiale. Ils doivent d'une part éviter la marginalisation économique face à la concurrence internationale sur les marchés les plus porteurs d'Asie-Pacifique. Ils doivent d'autre part se prémunir contre toute forme de marginalisation normative en participant à

⁹ La Haute Représentante de l'UE pour la politique étrangère et de sécurité Federica Mogherini estime à cet égard que l'on assiste à un affaiblissement du multilatéralisme traditionnel. Selon elle, Il en résulte que « (...) le monde n'est plus bipolaire, unipolaire ou multipolaire : la notion même de polarité est mise en cause », *Europolitics*, n°5115 du 23 juin 2015, p.10.

l'écriture des règles du commerce international de demain avec certains partenaires stratégiques sur le plan bilatéral.

I-LA NECESSITE POUR L'UNION EUROPEENNE DE FAIRE FACE A DE NOUVEAUX DEFIS ECONOMIQUE ET JURIDIQUE EN ASIE-PACIFIQUE

Devant faire face à un contexte géopolitique inédit et évolutif en Asie-Pacifique, l'Europe est depuis peu contrainte de préserver, et, si possible d'accroître les parts de marché de ses opérateurs économiques dans cette zone géographique (A). L'UE doit simultanément user de sa capacité d'influence normative auprès de ses alliés stratégiques dans la région, en particulier les Etats-Unis d'Amérique, afin de protéger ses valeurs et ses intérêts économiques majeurs (B).

A- Les défis de nature géoéconomique

L'Europe est confrontée à de nouveaux défis économique et commercial consécutifs à l'instauration d'un nouvel ordre régional de coopération en Asie-pacifique, à l'initiative de la Chine et des Etats-Unis notamment. La nouvelle stratégie de politique étrangère et de sécurité de l'Union européenne adoptée le 28 juin 2016, précise à cet égard que « (...) *les ordres régionaux de coopération ne sont pas uniquement composés d'organisations. Ils englobent un ensemble de relations bilatérales, sous-régionales, régionales et interrégionales* »¹⁰.

1-La mise en place d'une nouvelle «géographie commerciale» de l'Asie-pacifique

On peut rétrospectivement considérer que la signature de l'accord de libre-échange Chine–Asean sur le commerce des marchandises en 2004, puis des services en 2007, joua un rôle déterminant dans le renforcement du processus de mise en place d'un « *ordre régional de coopération* » en Asie-Pacifique. Il apparaît également que l'Asean est « (...) *au centre de (cette) architecture régionale en émergence* »¹¹. Entre 2004 et 2009, cette intégration régionale a en effet signé des ALE avec la Corée du sud (2006), le Japon (2008), l'Australie et l'Inde (2009), soit avec les principales puissances commerciales de la région.

La mise en place progressive et pragmatique par voie d'accords bilatéraux d'un nouvel ordre régional de coopération en Asie-Pacifique explique grandement le retour en force des Etats-Unis dans cette zone géographique, et, selon un processus classique de « *réaction en chaîne* » l'enclenchement ultérieur de nouvelles initiatives partenariales de la part de la Chine. Les Etats-Unis, puissance du Pacifique, délaissèrent un temps l'Asie-Pacifique, suite à

¹⁰ « *Vision partagée, action commune : Une Europe plus forte .Une stratégie globale pour la politique étrangère et de sécurité de l'Union européenne* », doc SN 10192/16, juin 2016, p.19

¹¹Christian Deblock, « *Le partenariat atlantique, un nouveau modèle d'accord* », *opcit.*

l'échec de la Déclaration de Bogor de 1994 visant à créer une grande zone de libre-échange entre les pays membres de l'APEC¹², et suite aux engagements post-11 septembre 2001 de l'administration Bush au Moyen-Orient.

Les Etats-Unis rejoignirent en 2008 le processus de négociation de ce qui devint le TPP et ils en assurèrent le pilotage à partir de cette date¹³. Le réengagement américain en Asie-Pacifique fut également marqué par la signature de l'ALE avec la Corée du Sud en juin 2007.

La charte fondatrice du partenariat transpacifique fut quant à elle signée à Auckland le 4 février 2016. Elle rassemble 12 pays riverains du Pacifique, sauf la Chine. Ces pays représentent 40% du PIB mondial et un tiers des échanges. En dehors des Etats-Unis, mentors de cette initiative, le TPP compte dans ses rangs plusieurs pays des Amériques (Canada, Chili, Mexique, Pérou), cinq pays asiatiques (Brunei, Japon, Malaisie, Singapour, Vietnam) et deux pays d'Océanie (Australie, Nouvelle-zélande). On relève également que le TPP renferme une clause d'adhésion (article 30.4) ouverte à tout Etat ou territoire douanier distinct qui est membre de l'APEC, ou à tout autre Etat, selon ce que peuvent convenir les Parties contractantes. Plusieurs pays asiatiques et américains non signataires du traité d'Auckland, (Corée du sud, Philippines, Thaïlande, Taïwan, Colombie, Costa Rica) envisagent ainsi d'adhérer à cet accord si le processus de ratification du TPP par le Congrès américain aboutit.

Les objectifs poursuivis par les Etats-Unis dans le cadre du futur partenariat transpacifique sont semble-t-il triples : d'une part, renforcer le poids des Etats-Unis dans l'aire géographique Pacifique afin de contrebalancer l'influence de la Chine dans cette région, (stratégie dite du « pivot »¹⁴) ; d'autre part, tenter de réécrire les règles du commerce international en Asie-Pacifique et, si possible, au-delà de cette zone géographique. Dans cette perspective, le Président Obama déclara en octobre 2015 : « *With the Trans-Pacific Partnership, we are writing the rules for the Global economy* »¹⁵. Les Etats-Unis n'ont enfin jamais caché leur intention de prendre de vitesse la négociation du partenariat transatlantique, afin de tenter d'imposer aux Européens le TPP comme modèle de référence en divers domaines. En bref, le Partenariat transpacifique va bien au-delà des enjeux traditionnels du commerce pour revêtir une forte dimension géopolitique et géo-juridique.

La négociation du partenariat transpacifique ne laissa pas la Chine indifférente. Celle-ci s'employa à allumer des contre-feux au TPP, en proposant aux puissances régionales du continent asiatique la négociation d'un accord de « *partenariat économique régional global* »

¹²Le Forum de l'« Asia-Pacific Economic Cooperation » (APEC) qui compte 21 membres, fut institutionnalisé en 1993.

¹³ Les négociations du TPP débutèrent en mars 2010. Sur la genèse de ce projet v. Christian Deblock et David Daguenaï, « *De l'intégration à l'interconnexion : le partenariat transpacifique* », *opcit* ; v. également Iona Gutu, « *The TPP and TTIP trade agreements: the international negotiation progress* ». Centre of European Studies (CES). Working papers, 2016, vol. 8, Issue 1, p.81-92.

¹⁴ V. Yves Boyer, « *La stratégie de rééquilibrage des Etats-Unis vers l'Asie-Pacifique et la Chine* », revue Défense nationale, Paris, n° 760, mars 2013

¹⁵Barak Obama, Weekly Address: « *Writing the Rules for a Global Economy* », 10 octobre 2015, disponible en ligne : <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/10/weekly-address-writing-rules-global-economy>

(PERG), en anglais « *Regional Comprehensive Economic Partnership* » (RCEP). Les négociations du RCEP ou projet « *Asean+ 6* » débutèrent officiellement en mai 2013 et pourraient s'achever en 2016.

Le « *choc des titans* » a par conséquent débuté dans la zone géographique Asie-Pacifique, ce qui représente un énorme défi géoéconomique pour l'Europe qui n'est pas une île isolée dans le monde globalisé du 21^{ème} siècle. L'un des défis majeurs que les Européens vont devoir rapidement surmonter consiste à anticiper l'entrée en vigueur du TPP et du RCEP, en concluant des accords commerciaux préférentiels avec les principaux pays signataires de ces futurs partenariats.

2-La prévention de l'effet d'éviction des opérateurs économiques européens sur certains marchés de l'Asie-Pacifique

Depuis la signature du TPP en 2016, l'UE accuse plusieurs ALE de retard par rapport à ses concurrents d'Asie-Pacifique. Ce retard de l'Europe dans la « *course au bilatéralisme compétitif* » entre les grands acteurs du commerce international touche une partie conséquente de l'espace continental américain et de l'Asie de l'Est.

Au regard de cette nouvelle donne géoéconomique, la négociation du TTIP s'apparente à un enjeu prioritaire pour les Européens car l'Amérique est le principal partenaire commercial de l'UE¹⁶. Par ailleurs, lorsque la ratification du TPP interviendra, les Etats-Unis seront en relation de libre-échange avec des pays tiers n'ayant pas encore contracté d'ALE avec l'Union européenne. Un scénario similaire sera de mise une fois le RCEP conclu et ratifié par ses parties contractantes.

En dehors des Etats-Unis, les marchés-cibles où les entreprises européennes risquent de subir à court ou moyen terme un handicap de compétitivité face à leurs concurrents d'Asie-Pacifique sont les pays émergents de l'Asean¹⁷, le Japon, l'Inde, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Chine. Il importe à cet égard de rappeler que l'Asean a conclu des ALE qui sont entrés en vigueur avec la plupart des pays cités.

L'UE doit par conséquent se prémunir contre la réédition du « *syndrome mexicain* » dans la zone géographique Asie-Pacifique. En l'occurrence La Communauté européenne (CE) n'avait pas anticipé l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena) en 1994, en négociant un accord commercial préférentiel avec le Mexique. Cette imprévoyance coûta cher aux entreprises européennes qui enregistrèrent un fort recul de leur part de marché au Mexique face à leurs concurrents nord-américains bénéficiaires des avantages commerciaux de l'Alena. La signature en 1997 d'un accord euro-mexicain de partenariat économique, de coordination politique et de coopération économique¹⁸, fondé sur

¹⁶ Contribution de la Commission au Conseil européen des 7 et 8 février 2013 « *Le commerce : source essentielle de croissance et d'emploi* », p7.

¹⁷ Deux accords de libre-échange de l'UE avec Singapour et le Vietnam sont en attente de signature

¹⁸ V. Joël Lebullenger, « Quel(s) partenariat(s) entre la Communauté européenne et les pays et groupements régionaux latino-américains ? », in *Les dynamiques du droit européen en début de siècle. Etudes en l'honneur de Jean-Claude Gautron*, éd. A. Pedone, Paris, 2004, p.716-744.

l'établissement rapide d'une zone de libre-échange entre les parties, permet de rétablir la parité entre les opérateurs économiques européens et leurs concurrents nord-américains sur le marché mexicain.

Les Européens doivent par ailleurs défendre bilatéralement leurs intérêts offensifs sur les principaux marchés d'Asie-Pacifique, afin de pallier à la paralysie du processus des négociations commerciales multilatérales à l'OMC.

3-Les intérêts offensifs de l'Union européenne sur les marchés d'Asie-Pacifique

L'amélioration de l'accès aux marchés des pays émergents asiatiques n'a été que partiellement obtenu lors des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, en raison du comportement fréquent de « *free rider* » de ces acteurs à l'OMC. La plupart des pays émergents sont en effet rétifs à assumer plus de responsabilités dans l'ouverture de leurs marchés, en contrepartie des avantages qu'ils retirent de l'application de la clause de la nation la plus favorisée (CNF) des accords de l'OMC. Ces pays continuent par conséquent à afficher des tarifs douaniers élevés. Ainsi, le tarif moyen de l'Inde dans le secteur industriel est de 10,1%, alors que la moyenne européenne est de 4%. Le tarif moyen indien atteint même 31,8% pour les produits agricoles, comparativement à une moyenne européenne de 13,5%¹⁹.

Les pays émergents asiatiques ont d'autre part pris peu d'engagements au titre de l'« *Accord général sur le commerce des services* » (AGCS) de l'OMC. Ces pays ne participent pas non plus aux tractations du futur accord plurilatéral sur le commerce des services, (« *Trade International in Services Agreement* », TISA)²⁰, négocié à l'initiative des membres développés de l'OMC en dehors de l'enceinte de cette organisation. De même, les pays émergents, en particulier la Chine, l'Inde, le Vietnam et l'Indonésie, ne sont toujours pas signataires de l'accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics (AMP). Or, ce secteur d'activités qui représente 25% du PIB de l'UE et concerne plus de 30 millions d'emplois est comme celui des services vital pour l'économie européenne. A cela s'ajoute le fait que les marchés américains et japonais restent insuffisamment ouverts à la concurrence internationale, notamment dans le domaine des achats publics²¹.

C'est la raison pour laquelle la Commission européenne préconise depuis 2010 de tirer parti de la forte croissance du commerce régional en Asie de l'Est « (...) *en nous associant au*

¹⁹ Résolution du Parlement européen du 11 mai 2011 sur l'état des négociations de l'accord de libre-échange UE-Inde, doc. P7_ TA (2011) 0224, point 8.

²⁰ Laura Guillenteguy, Clara Ghio, « L'Union européenne et les négociations de l'Accord sur le commerce des services (ACS)-Trade in Services Agreement (TISA) », in *D'un régionalisme à l'autre : intégration ou interconnexion ?*, revue Interventions économiques, Montréal, n° 55, 2016.

²¹ Selon la Commission européenne, les marchés publics américains et japonais ne sont respectivement ouverts à la concurrence internationale qu'à hauteur de 32 et 16%, contre 85% dans le cas des appels d'offre internationaux de l'UE.V. Viviane Beaufort, Edouard Simon, « *De la capacité de l'UE à prendre efficacement la parole à l'échelle mondiale-Application à la gestion des marchés publics internationaux* », revue de l'Union européenne, Paris, n° 565, 2013, p.75.

réseau de zones de libre-échange qui s’y développe rapidement »²² (v. *infra*). La conclusion de méga-accords de partenariat commercial et d’investissement entre l’UE et ses partenaires développés membres de la Quadri-latérale (Etats-Unis, Canada, Japon) fait par ailleurs partie d’une « (...) *énorme bagarre de géo-économie mondiale* » dont l’enjeu n’est rien moins que la réécriture d’une partie des règles du commerce international.

B-Les enjeux de nature géo-juridique

Les futurs accords de partenariat transatlantique ainsi que celui avec le Japon se distingueront des ALE qui les ont précédés par la taille des marchés concernés et, subséquemment, par leurs incidences systémiques sur le plan commercial et normatif. La Commission européenne considère à cet égard que : « *Les négociations du TTIP avec les Etats-Unis ont une dimension stratégique particulièrement importante étant donné qu’un accord complet comprenant des disciplines réglementaires strictes pourrait (...) établir un modèle innovant pour la convergence réglementaire et servir de modèle à l’échelon mondial* »²³. Si ce pronostic se vérifie à l’échelle des relations bilatérales entre tous les membres de la Quadri-latérale, ces derniers disposeront de moyens de pression économique et commercial considérables pour imposer *de facto* leurs prescriptions réglementaires à la Chine et aux grands pays émergents d’Asie et d’Amérique latine. En effet, dans un monde aussi globalisé que le nôtre, ceux qui réussissent à imposer leurs normes dans certains secteurs de l’économie mondiale voient généralement leurs entreprises dominer les segments de marchés concernés.

Un accord ambitieux avec les Etats-Unis relancerait et affermirait d’autre part la capacité diplomatique de l’UE à participer à l’élaboration des règles juridiques de demain. L’influence normative de l’Union pourrait notamment s’exercer dans le domaine du règlement bilatéral des différends, y compris en matière de protection des investissements directs étrangers, où le modèle européen est en passe de s’imposer²⁴, ainsi que dans celui des indications géographiques protégées. Il convient cependant de rappeler que les Etats-Unis seront logiquement tentés de tirer parti de la signature désormais acquise du TPP pour privilégier certaines de leurs règles, d’où la probable âpreté des négociations transatlantiques à venir.

Les futurs méga-accords entre l’UE et ses grands partenaires développés vont donc bien au-delà des enjeux classiques du commerce. Ils sont au cœur des nouveaux rapports de force mondiaux et, à ce titre, ils revêtent une forte dimension géopolitique et géo-juridique. Ainsi, face à la « *redistribution des cartes* » qui s’opère actuellement à l’échelle planétaire, le partenariat transatlantique se présente semble-t-il « (...) *pour les Etats-Unis et l’UE comme une opportunité d’affirmer et plus encore de consolider économiquement et stratégiquement*

²² « *Commerce, croissance et affaires mondiales. La politique commerciale au cœur de la stratégie Europe 2020* », COM (2010) 612 du 9 novembre 2010.

²³ Rapport 2015 de la Commission au Conseil européen sur les obstacles au commerce et à l’investissement, COM (2015) 127 final du 17 mars 2015, p.11.

²⁴ Joël Lebullenger, « EU and Nafta international agreement dispute settlement mechanisms », in *Global Governance Facing Structural Changes: New Institutional Trajectories in the Internet Era*, (dir. M. Rioux) éd. Palgrave- Mac Millan, 2015.

leur position »²⁵. En d'autres mots, s'il est finalisé, le TTIP devrait en dernière instance transcender la traditionnelle rivalité commerciale euro-américaine, car le but ultime et commun poursuivi par ces deux superpuissances commerciales est de préserver leur influence sur la scène économique mondiale.

II-LE CARACTERE FREQUEMMENT REACTIF ET LA VULNERABILITE ACCRUE DE LA DIPLOMATIE COMMERCIALE EUROPEENNE EN ASIE-PACIFIQUE

L'implication de l'Europe en Asie fut tardive, sélective et minimaliste²⁶, car les pays de la région ne faisaient pas partie du cercle des partenaires privilégiés de la CE, et plusieurs d'entre eux sont restés longtemps tributaires de l'apurement des contentieux hérités de la guerre froide, ou étaient gouvernés par des juntes militaires (cas de Myanmar). On observe par ailleurs que la politique commerciale de l'UE en Asie-Pacifique s'est déployée sur un mode plus réactif que proactif face aux initiatives partenariales successives des puissances de la région (A). Sans doute est-ce dû à l'absence de véritable politique étrangère européenne? L'Union en tant que « *machine négociante* »²⁷ aux prises avec les intérêts bien souvent contradictoires de ses Etats membres peine à se doter de stratégies commerciales au service de la promotion et de la défense des intérêts européens dans le monde. L'UE ne peut cependant « (...) *se contenter d'avancer à marche forcée, sous le seul empire de la nécessité* »²⁸, sauf à accepter de jouer le rôle peu gratifiant de « *second* » par rapport aux Etats-Unis d'Amérique²⁹ sur la scène internationale. La politique commerciale européenne se caractérise enfin par sa vulnérabilité récente et croissante face aux mouvements d'opinion hostiles à la conclusion de méga-zones de libre-échange entre l'Union et ses grands partenaires développés d'Asie-Pacifique (B).

A- Le caractère fréquemment réactif de la diplomatie commerciale européenne en Asie-Pacifique

²⁵ Rapport Christophe Quarez, *opcit* p.16.

²⁶ V. Catherine Flaesch-Mougin, Jamel Kasmi, Joël Lebullenger, « *Relations de la Communauté européenne avec les pays d'Amérique latine et d'Asie (ALA)* », Juris-classeur Europe, Fasc. 2231, éd. LexisNexis, Paris, 2005.

²⁷ Emmanuel Vivet et Aurélien Colson, « *TISA ; TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ?* », Revue Politique étrangère, Paris, 2015/3, p. 124.

²⁸ Thierry Chopin, Jean-François Jamet, « *L'avenir du projet européen* », Fondation Robert Schuman, Questions d'Europe, n° 393, 23 mai 2016, p. 11.

²⁹ V. Laurent Estachy, « La dimension géopolitique du partenariat commercial UE/Etats-Unis », in *Vers un partenariat transatlantique de l'Union européenne*, dir. Josiane Auvret-Finck, éd. Larcier, Bruxelles, 2015, spéc. p.60-61.

La riposte commerciale européenne face aux initiatives libre-échangistes américaines en Asie-Pacifique s'est organisée en deux temps. Elle s'est par ailleurs caractérisée par de nets infléchissements d'orientations sur une courte période.

1-La stratégie libre-échangiste initiale de l'UE à l'égard de la Corée du sud et des pays émergents asiatiques sauf la Chine

La première séquence de l'action extérieure de l'Union en Asie-Pacifique pris forme en octobre 2006, grâce à la mise en œuvre d'une nouvelle doctrine commerciale dénommée « *Global Europe* », focalisée sur le positionnement de l'UE face à la mondialisation. « *Global Europe* » traduit l'engagement européen de participer de manière active à la « *course au bilatéralisme commercial* ». La nouvelle politique commerciale de l'Union fut cependant circonscrite dans un premier temps aux économies émergentes, excepté la Chine. Les pays tiers visés furent sélectionnés sur la base de trois critères cumulatifs : le potentiel de leur marché pour les entreprises de l'UE ; le niveau des mesures de protection nationales ciblant les opérateurs économiques européens ; la négociation par les pays tiers concernés d'ALE avec des concurrents directs de l'UE. La nouvelle politique commerciale européenne tenait ainsi compte de la place éminente acquise par les pays émergents sur la scène économique mondiale, et des difficultés rencontrées par l'Union européenne pour obtenir de la part de ces acteurs un minimum de réciprocité commerciale sur le plan multilatéral.

La perspective de négocier des accords de partenariat commercial et d'investissement avec les Etats-Unis ou le Japon n'était en revanche pas à l'ordre du jour de l'agenda européen en 2006. La posture diplomatique adoptée par l'UE à cette époque visait à concilier la conquête de nouveaux marchés prometteurs en Asie et en Amérique latine et la stabilité du système commercial multilatéral régulé par l'OMC. Les Européens estimaient à cet égard que la conclusion de méga-ALE entre l'Union et les grandes puissances commerciales de la planète (Etats-Unis, Japon, Chine), risquait de fragiliser l'OMC et de marginaliser encore plus les économies en développement les plus faibles³⁰

En application des critères précités, « *Global Europe* » ciblait de façon prioritaire la Corée du Sud qui s'apprêtait à signer un ALE avec les Etats-Unis, les pays émergents de l'Asean, ainsi que le Mercosur. L'Inde était également visée par ces lignes directrices, mais en seconde place seulement.

La Corée du Sud fut le premier pays tiers à inaugurer la stratégie « *Global Europe* » en négociant un accord de libre-échange pionnier avec l'UE dès 2007³¹. La même année, les

³⁰ COM (2006) 567 final, *opcit*, p. 10.

³¹ Les deux partenaires ont parallèlement négocié puis signé le 10 mai 2010 un accord-cadre de coopération, articulé juridiquement à l'ALE, et ayant vocation à régir les volets politiques et coopératifs de la relation euro-sud-coréenne. L'UE et la Corée du sud inaugurèrent ainsi le schéma du double accord lié, repris ultérieurement dans les relations conventionnelles de l'Europe avec les pays émergents de l'Asean, ainsi qu'avec le Canada. V. Joel Lebullenger, « *L'accord-cadre avec la République de Corée: l'Union européenne inaugure un nouveau modèle relationnel* » (chronique), revue Trimestrielle de droit européen, 2013, 599-602. V également « *L'Accord de partenariat stratégique entre l'Union européenne et le Canada* », in *L'Accord économique et commercial global*

institutions européennes élaborèrent une politique asiatique d'ensemble, dans la lignée des orientations fixées par «*Global Europe*» l'année précédente. Ainsi, le Conseil de l'Union adopta en 2007 la Déclaration de Nuremberg sur l'établissement d'un «*partenariat renforcé*» entre l'UE et l'Asean³², ainsi que les directives de négociation de deux accords de libre-échange, l'un avec l'Inde, l'autre avec l'Asean³³. Le blocage rapide et attendu des discussions sur l'accord de libre-échange bi-régional UE-Asean, cristallisé autour du cas de Myanmar, amena le Conseil de l'Union à autoriser en décembre 2009 la Commission européenne à négocier des accords bilatéraux de libre-échange avec les pays économiquement émergents de ce groupement régional. L'objectif reste cependant de conclure à terme un ALE de bloc à bloc entre l'UE et l'Asean, qui est dans son ensemble le troisième partenaire commercial des Européens, après les Etats-Unis et la Chine³⁴.

Les négociations relatives aux accords bilatéraux de libre-échange débutèrent en 2010 avec Singapour, pays qui à l'époque était en relation de libre-échange avec les Etats-Unis, ainsi qu'avec la Malaisie³⁵. Des négociations similaires furent ensuite entamées avec le Vietnam (2012), la Thaïlande (2013), les Philippines (2015), l'Indonésie (2016).

A ce jour, seuls les ALE avec Singapour et le Vietnam ont pu être finalisés. Ils sont en attente de signature puis d'approbation par le Parlement européen avant leur entrée en vigueur provisoire. Les négociations indo-européennes sont quant à elles au point mort depuis mai 2013, en raison de fortes divergences de vue entre les Parties sur le degré d'ouverture du marché indien. L'UE risque par conséquent d'accuser un retard manifeste dans l'accomplissement de sa politique asiatique, par rapport à ses concurrents signataires du TPP, ou participant aux négociations de l'accord «*Asean+6*».

La seconde phase de la politique commerciale européenne correspond à la reconfiguration des relations conventionnelles de l'Union avec les pays développés riverains du Pacifique, (Etats-Unis, Canada, Japon), avec lesquels elle s'était abstenue de négocier des accords globaux de partenariat axés sur le libre-échange durant presque vingt ans (V. *supra*). Ce tabou fut levé au début de la décennie 2010, face à l'activisme commercial américain en Asie-Pacifique, et à la nécessité pour l'UE de contribuer bilatéralement à la gouvernance économique mondiale en l'absence de relance significative du multilatéralisme à l'OMC. La reconfiguration des relations transatlantiques notamment, souligne à cet égard le caractère foncièrement contraint des infléchissements apportés par l'Union européenne à sa politique commerciale initiale face à l'initiative américaine du TPP.

entre l'Union européenne et le Canada. Du dialogue au libre-échange transatlantique (dir. C. Deblock, J. Lebullenger S. Paquin), éd. Presses Universitaires du Québec, Montréal, 2016, p.101-119.

³² "Nuremberg Declaration on an EU-ASEAN enhanced partnership". V. Antoine Sautenet, Chronique Politiques extérieures, Annuaire de droit européen, vol.5, éd. Bruylant, Bruxelles, 2007, p.508 et s.

³³ V. Bull. UE 4-2007, point 1.34.33

³⁴ Communication conjointe de la Commission européenne au Parlement européen et au Conseil, «*L'UE et l'Asean : un partenariat à visée stratégique*», JOIN (2015) final du 18 mai 2015, Sur le plan interrégional, l'UE est liée à l'Asean par un accord-cadre de coopération minimaliste et obsolète signé en 1980 durant la période de guerre froide.

³⁵ Les négociations de l'ALE sont en suspens depuis 2012. Cette impasse est grandement liée à la participation de la Malaisie aux négociations du TPP à partir de 2010.

2-La négociation fréquemment décalée d'Accords de partenariat commercial et d'investissement entre l'UE et ses partenaires développés d'Asie-Pacifique

Dans ses conclusions du 16 septembre 2010, le Conseil européen se fixa comme objectif prioritaire la conclusion d'accords de libre-échange ambitieux avec les partenaires stratégiques de l'UE, en l'occurrence avec les Etats-Unis, le Canada et le Japon, ainsi que le renforcement de la coordination de l'Europe avec ces pays en matière règlementaire³⁶. Le Conseil européen souligna également l'importance des relations économiques futures de l'UE avec les Etats-Unis, la Chine, le Japon et l'Inde au motif que de telles relations « (...) *comportent une dimension stratégique* », en lien avec l'influence de ces pays-phare sur l'économie mondiale.

L'infléchissement de la diplomatie commerciale européenne à l'égard des grands pays développés absents du « *casting* » de « *Global Europe* » en 2006 est ainsi manifeste. Depuis plus de vingt ans, après l'abandon en 1998 du projet d'établissement d'une zone de libre-échange transatlantique dans le secteur des services³⁷, les relations euro-nord-américaines et euro-nipponnes furent en effet fondées à titre principal sur des actes concertés non conventionnels de type « *soft law* », empruntant notamment la forme d'agendas et de plans d'action.³⁸

L'adoption en décembre 2009 des directives de négociation de l'Accord économique et commercial global (AECG) euro-canadien³⁹ constitua le premier coup de canif porté à la stratégie « *Global Europe* ». Ce franchissement de ligne rouge passa néanmoins grandement inaperçu, en raison probablement du fait que le Canada n'est que le 11^{ème} partenaire

³⁶ V. COM SEC (2010) 1269, *opcit* p.11.

³⁷ V. la communication de la Commission européenne intitulée « *Le nouveau marché transatlantique* », COM (1998)125 final du 11 mars 1998, et « *Le partenariat entre l'Union européenne et les Amériques : le libre-échange en question* », dir. C. Flaesh-Mougin, J. Lebullenger, éd. Apogée, Rennes, diff. PUF, 1999.

³⁸ Ces instruments non conventionnels furent adoptés dans le cadre des partenariats stratégiques bilatéraux institués au cours de la décennie 90 entre l'UE et ses homologues développés

³⁹ L'UE et le Canada ont abouti à un accord de principe sur le contenu de l'AECG le 26 septembre 2014. La phase de toilettage juridique (*legal scrubbing*) du texte de l'accord s'est achevée le 29 février 2016, et l'accord fut signé à Bruxelles le 30 octobre 2016

commercial de l'UE. Il en alla différemment en revanche lors de l'adoption des directives de négociation du TTIP avec les Etats-Unis d'Amérique en juillet 2013⁴⁰.

Cette décision du Conseil de l'Union fut précédée par l'adoption sans remous en novembre 2012 des directives de négociation d'un accord de partenariat économique entre l'Europe et le Japon. Ce pays, jusqu'à lors en marge des grands réseaux d'ALE dans le monde, est depuis 2011 pris en tenaille par son rival sud-coréen sur les marchés de l'UE et des Etats-Unis, consécutivement à l'entrée en vigueur des accords de libre-échange euro-sud-coréen et américano-sud-coréen. Le Japon procéda à son désenclavement commercial en 2013, soit approximativement en même temps que l'UE. Dans cette perspective, le Cabinet japonais décida que la part du commerce extérieur nippon couvert par des ALE passerait de 19% en 2013 à 70% d'ici 2018⁴¹. En application de cette thérapie commerciale de choc, le Japon a rejoint les processus de négociation du TPP et de l'accord « *Asean+6* » en 2013. L'Archipel nippon a d'autre part entamé en 2013 des négociations en vue de conclure des ALE avec la Chine et la Corée du Sud.

D'autre part, le Japon comme l'Inde⁴² au demeurant, cherchent à se rapprocher de l'Europe pour diversifier leurs relations et accroître leur crédibilité en Asie face à l'autorité croissante de la Chine dans cette région et au recentrage stratégique de l'Amérique en Asie-Pacifique.

Dans la même optique qu'avec le Japon et l'Inde, l'UE s'apprête par ailleurs à négocier des accords bilatéraux de commerce reposant sur la création de zones de libre-échange avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ces pays d'Océanie sont signataire du TPP et ils ont conclu des ALE avec plusieurs acteurs commerciaux majeurs de l'Asie-Pacifique, dont les Etats-Unis et l'Asean.

Un tel scénario n'est en revanche pas à l'ordre du jour des relations sino-européennes. La pierre angulaire de la diplomatie commerciale européenne à l'égard de la Chine se cantonne depuis 2014 à la négociation d'un accord bilatéral sur les investissements. Ce futur instrument conventionnel revêt pour les Européens une valeur de test sur l'opportunité d'entamer ultérieurement des négociations de libre-échange avec la Chine. Une telle perspective est en revanche ouvertement envisagée par les autorités de Pékin depuis 2012, car la Chine craint l'isolement sur la scène commerciale internationale face aux initiatives

⁴⁰ Le projet de négociation d'une zone de libre-échange transatlantique dans le secteur des services avait été envisagé au milieu des années 90, mais il fut officiellement abandonné en 1998. V. la communication de la Commission européenne, « *Le nouveau marché transatlantique* », COM (1998) 125 final, mars 1998

⁴¹ Mécanisme d'Examen des Politiques Commerciales de l'OMC, Japon, 2015, point 2.9, p.22.

⁴² Il est à noter que ces deux grandes démocraties d'Asie ont élevé leur relation au rang de « *partenariat global et stratégique* », en signant en 2011 un accord de « partenariat économique global ». V. Enrico d'Ambrogio, « *Les relations bilatérales de l'Inde* », Service de la recherche du Parlement européen, juillet 2015, doc. 2015- PE 565888.

concurrentes inaugurées en dehors d'elle au niveau des relations transatlantiques et transpacifiques ou du futur accord TISA sur les services.

Enfin, le caractère fréquemment réactif de la diplomatie commerciale de l'Europe à l'égard de ses partenaires géographiquement lointains ne facilite manifestement pas la compréhension de l'action extérieure de l'Union en Asie-Pacifique. Celle-ci est parfois perçue comme brouillonne et déficitaire de sens par une fraction grandissante de l'opinion publique européenne.

B- La vulnérabilité croissante de la diplomatie commerciale européenne en Asie-Pacifique

On constate que les futurs accords de partenariat transatlantique de l'Union sont vivement critiqués par une partie de l'opinion publique et de la classe politique européenne. Le caractère décalé et louvoyant d'une politique commerciale qui est également parfois dépourvue de vision stratégique claire et affirmée sur la place de l'Europe dans les nouveaux rapports de force mondiaux, n'est probablement pas étrangère à ces mouvements protestataires. Toujours est-il que, relayées par une partie de la classe politique au niveau national et européen, ces contestations s'amplifient et accroissent la vulnérabilité de la politique commerciale européenne en Asie-Pacifique.

Il en résulte que la question classique de la mixité juridique des accords commerciaux de l'Union resurgit avec vigueur et de façon renouvelée dans le contexte d'accords aussi controversés que le TTIP ou l'AECG qualifié de «*petit frère du TTIP*» par ses détracteurs. Le partage de compétences entre l'UE et ses Etats membres dans la plupart des accords globaux⁴³ négociés et conclus par la partie européenne implique en effet que ceux-ci soient approuvés par le Parlement européen puis ratifiés par l'ensemble des Parlements nationaux des Etats membres. Il arrive même dans certains cas, comme en Belgique par exemple, que les Parlements régionaux aient la compétence de s'opposer à la participation de leur exécutif à la signature d'un accord mixte de l'Union et de ses Etats membres. Ainsi la signature de l'AECG qui est intervenue le 30 octobre 2016 fut un temps compromise, en raison de l'hostilité d'une majorité d'élus des Parlements de Wallonie et de Bruxelles à certaines dispositions du futur traité euro-canadien.

Face au risque de multiplication de frondes parlementaires ici ou là au niveau des Etats membres de l'Union, ou à la tenue de consultations référendaires sur la ratification des accords mixtes de l'Union, la diplomatie commerciale européenne n'a jamais été aussi lourde à manœuvrer qu'actuellement. Celle-ci est également devenue beaucoup plus aléatoire qu'auparavant dans ses résultats finals, face à l'atomisation démocratique dans l'Union.

Ainsi, observe-t-on d'abord que la durée moyenne entre l'ouverture des négociations des accords commerciaux de nouvelle génération de l'UE et la signature de ces instruments, a

⁴³ La CJUE va rendre prochainement un avis juridique très important et attendu sur l'étendue de la politique commerciale commune, à propos des questions relatives à la protection des investissements directs étrangers dans l'accord de libre-échange UE-Singapour paraphé le.

fortement augmenté. Elle atteint désormais six ans en moyenne, auxquels il faut ajouter quatre ou cinq années supplémentaires pour recueillir l'ensemble des 38 ratifications parlementaires nationales et régionales des Etats membres de l'Union. On rappellera à cet égard que sur le plan méthodologique, le nouveau cours strictement bilatéral de la diplomatie commerciale européenne a rendu celle-ci notoirement plus complexe et plus longue à finaliser que les initiatives régionales ou transrégionales concurrentes du TPP et du RECEP.

De nouvelles pratiques de négociation généralement chronophage ont par ailleurs été instaurées récemment afin de faciliter l'approbation des accords mixtes les plus exposés à des décisions de rejet de la part des instances parlementaires européennes ou nationales. L'UE a par exemple obtenu du Canada la renégociation des dispositions de l'AECG sur le règlement des différends investisseurs-Etats durant la phase de «*nettoyage juridique*» («*legal scrubbing*») de l'accord à l'automne 2015 et au printemps 2016. De même, afin de désamorcer les risques de non ratification de l'AECG par les Parlements en Autriche et en Belgique notamment, les Européens et les canadiens ont adopté en octobre dernier une déclaration interprétative conjointe de certaines dispositions du traité. Cette procédure est en l'occurrence destinée à clarifier les questions les plus sensibles de l'accord, en particulier celles relatives à la protection des services publics au sein de l'UE, ainsi que l'impartialité du nouveau mécanisme d'arbitrage des litiges investisseurs/Etats. Des pratiques similaires sont appelées à se généraliser et à revêtir une force juridique contraignante dans l'avenir, afin de sécuriser la signature des accords de partenariat de l'UE face aux menaces de vetos parlementaires ou aux tentatives d'organisation de référendums nationaux sur l'opportunité de ratifier ces traités.⁴⁴

Les contraintes affectant la diplomatie commerciale européenne en Asie-Pacifique représentent objectivement un handicap pour l'Union dans le contexte actuel de «*course aux accords de libre-échange*» entre les superpuissances commerciales du globe. Les difficultés qu'éprouve l'UE à signer puis à faire approuver certains de ses accords externes risquent par ailleurs d'ébranler la confiance de ses partenaires sur la capacité de l'Europe à contracter des accords commerciaux ambitieux avec les tiers. On peut à cet égard s'appuyer sur l'exemple de l'accord mixte d'association entre la partie européenne et l'Ukraine, qui est en application provisoire depuis le 1^{er} janvier 2016. Ce traité subit depuis plusieurs mois un blocage de la part du Parlement néerlandais, suite à l'organisation en avril 2016 d'un référendum consultatif aux Pays-Bas où une majorité d'électeurs s'est opposée à l'entrée en

⁴⁴ Une autre pratique inédite a été inaugurée le 30 septembre 2016 pour hâter la ratification de l'Accord de Paris sur le climat. En l'occurrence, les 28 ont autorisé les institutions européennes à déposer les instruments de ratification de l'accord au nom de l'Union avant la ratification effective de celui-ci par l'ensemble des Etats membres. Cette procédure accélérée n'est cependant envisageable qu'à l'égard des traités internationaux faisant l'objet d'un consensus manifeste au sein de l'Union. Cette pratique inédite s'est concrétisée formellement par l'adoption le 30 septembre 2016 d'une décision du Conseil de l'Union relative au dépôt des instruments de ratification de l'Accord de Paris, acquise à l'unanimité des Etats membres.

vigueur de l'accord avec l'Ukraine⁴⁵. Encore faut-il préciser que les votants représentaient 20% seulement du corps électoral néerlandais, et qu'ils ont semble-t-il exprimé avant tout un vote de défiance envers les élites politiques bruxelloises... Bref, comme le soulignait récemment le ministre slovaque de l'Economie, « (...) *s'il n'est pas possible pour l'UE de conclure avec le Canada, (c'est-à-dire avec un partenaire tiers proche de nos valeurs), avec qui sera-t-il possible de conclure des accords commerciaux ?* »⁴⁶

Conclusion

La diplomatie commerciale européenne est sans conteste à un tournant sur le plan institutionnel et substantiel. L'un des défis majeurs à relever consiste à éviter la marginalisation économique et juridique de l'UE sur la scène internationale. L'Europe n'est en effet plus « au centre du monde ». Il a ainsi été pronostiqué que d'ici 2030 « (...) *la population européenne ne représenterait plus que 7% de la population mondiale* »⁴⁷, et que l'essentiel de la croissance économique mondiale serait générée par les pays de la zone Asie-Pacifique. Il est par conséquent difficile d'imaginer que l'UE puisse rester l'un des premiers ensembles économiques du monde si elle ne parvient pas à conclure les accords de commerce et d'investissement actuellement en chantier avec ses grands partenaires développés. Autrement dit, l'UE a stratégiquement intérêt à participer à l'écriture « (...) *des règles du jeu aujourd'hui pour ne pas les subir demain* »⁴⁸.

⁴⁵ V. Corinne Deloy et Pascale Joannin, « *Les néerlandais rejettent le traité d'association entre l'Union européenne et l'Ukraine* », Fondation Robert Schuman, Questions d'Europe, n°368, du 11 avril 2016.

⁴⁶ Déclaration faite par Peter Ziga lors du sommet de Bratislava le 23 septembre 2016 .V. le quotidien Europe n° 11631.

⁴⁷ Elvire Fabry, « *Peur du TTIP, de la mondialisation ou d'un déclassement de la classe moyenne* », Fondation « Notre Europe », Paris, Tribune du 3 mai 2016.

⁴⁸ Déclaration de Viviane Reding devant le Parlement européen le février 2016 lors d'un débat sur les négociations du TISA. V. Bulletin Quotidien Europe, n° 11482, du 4 février 2016