

Inutile de revenir sur [l'empressement grotesque](#) des dirigeants européens à reprendre les négociations de libre-échange transatlantique malgré leurs [déceptions](#) et [humiliations](#) récentes. Par contre, il convient de s'attarder un moment à [l'audition](#) de Sir Leon Brittan (le « père » des tentatives d'accord précédentes), portant sur les chances de conclure la dernière version, appelée TTIP ou partenariat transatlantique de commerce et d'investissement. En effet, Sir Leon semble plutôt sceptique, et il ne se prive pas du plaisir de faire quelques remarques acerbes. Venant de lui, véritable tête d'affiche de ce type de projets par le passé, cela mérite que l'on y regarde de plus près.

✘ Certes, l'approche de M. Brittan est libérale-atlantiste **(1)**, et son soutien aux négociations vient on dirait mécaniquement, dès lors qu'il s'agit de renforcements des liens avec l'Amérique et d'élargissement des « opportunités de marché ». C'est tout de même le moins que l'on puisse attendre de celui qui avait été jadis le Commissionnaire européen à l'origine des initiatives successives en vue d'instaurer « *un grand marché transatlantique* ». Ou encore de la part de celui qui [fut engagé](#) par l'actuel gouvernement britannique pour étudier les moyens de faire disparaître les obstacles restants à la liberté du commerce, pour la coquette somme de 500£ par jour. Mais pour ce qui est du TTIP proprement dit, on a l'impression que le cœur n'y est pas, malgré tout.

A la question de savoir quels sont les avantages économiques à en tirer pour le Royaume-Uni et, inversement, les pertes à prévoir en cas d'échec, la réponse de M. Brittan est tout sauf convaincante. Au fait, sans dire un mot sur les bénéfices concrets, il se contente de remarquer que si les négociations tombent à l'eau, Londres ne perdrait rien, c'est juste qu'il n'engrangerait pas les soi-disant bénéfices qu'il avait esquivé de détailler dans sa phrase précédente. Comme plaidoyer, on a déjà vu plus percutant.

A part cela, son choix des mots est plutôt intéressant quand il voit le Royaume-Uni devenir « *le cheerleader le plus enthousiaste* » de l'accord TTIP. Ou quand il admet que les difficultés macroéconomiques sont en réalité une condition propice aux négociations, avec des dirigeants pressés de montrer que « *nous pouvons au moins faire quelque chose* ». Ou lorsqu'il dit qu'en l'absence d'un accord global dans le cadre de l'OMC, la question est de savoir si le TTIP est une démarche « *acceptable* » ou s'il est carrément « *indésirable* ». Car en ce qui concerne l'éventuel impact négatif sur le commerce de l'Europe avec le reste du monde, Sir Leon « *ne peut pas dire que le risque n'existe pas* ». De surcroît, en se fiant uniquement au « *désir de l'Union européenne* » pour négocier un accord qui puisse, peut-être, éviter de telles conséquences néfastes, il suggère que la position américaine va dans l'autre sens.

En plus de ces réserves, les propos de l'ancien vice-président de la Commission nous offrent également des indications/confirmations précieuses sur deux sujets. La technique de négociation US d'une part, et les comportements au sein du troupeau UE de l'autre. Premièrement, M. Brittan n'identifie qu'un seul obstacle réel sur lequel auraient buté les tentatives précédentes d'accord de libre-échange UE-US, et c'est l'opposition des agences régulatrices américaines **(2)**. Une fois de plus, nous aurions donc été sauvés malgré nous-mêmes.

A l'instar de ces **entreprises d'armement européennes** qui seraient déjà devenues de facto américaines si les réglementations US draconiennes ne ralentissaient pas leur élan d'incorporation volontaire, l'Europe se précipiterait elle-même à devenir une sorte de Puerto Rico à dimension continentale (soumis aux décisions prises à Washington, mais sans droit de vote aux élections US), si cela ne tenait qu'à elle. Un grand merci donc, encore une fois, au **protectionnisme américain**.

Plus généralement, Sir Leon se rappelle que les réticences des autorités régulatrices américaines, tout comme celle des Etats de l'Union sont régulièrement évoquées par la partie US. Il s'agit là, en effet, d'une constante de la méthode de négociation américaine. Si les difficultés d'harmonisation interne (agences, Etats, Congrès) dans les méandres de la bureaucratie US sont bien réelles, elles servent aussi de justification commode pour se montrer intraitable sur tel ou tel sujet. Tout en affichant la bonne volonté de l'administration, ces « *contraintes* » internes permettent d'exiger de la part de l'interlocuteur des concessions extrêmes.

Finalement, une petite remarque de M. Brittan sur l'attitude de certains pays en Europe du Sud peut, par extension, s'appliquer à l'UE dans son ensemble. Ces pays « *de façon assez intéressante, attachent une importance politique énorme à leurs liens avec les Etats-Unis* » et pourraient se retrouver en porte-à-faux entre leurs propres intérêts économiques et « *leur enthousiasme politique* ». C'est exactement de cela qu'il s'agit. La motivation profonde des Européens derrière le TTIP est de consolider la relation transatlantique. Car de **l'aveu même** de l'ambassadeur US en Allemagne, le futur accord a vocation de devenir « la fondation d'un nouveau cadre stratégique ». D'où aussi **l'activisme du Secrétaire général de l'Alliance atlantique**, qui s'extasie devant la perspective de cette « *OTAN économique* ».

Hajnalka VINCZE : Une certaine idée de l'Europe

(1). Avant de devenir l'un des relais les plus influents des intérêts britanniques à Bruxelles pendant 11 ans en sa qualité de Commissaire européen, M. Leon Brittan s'était illustré au cours d'un fameux scandale politique au Royaume-Uni, dit l'affaire Westland. Ministre du Commerce et de l'Industrie à l'époque, il s'est notamment prononcé en faveur de la reprise par une firme américaine du dernier fabricant d'hélicoptères britannique, contre l'avis du ministre de la Défense Heseltine qui prôna, lui, une approche européenne. Rien de plus normal donc que de voir Leon Brittan réapparaître peu après sous les habits de Commissaire européen...

(2). Ces « independent regulatory agencies » (au nombre de 20) bénéficient d'un statut spécifique au sein de l'administration/bureaucratie US. Leurs patrons ne peuvent pas être renvoyés par la simple volonté du Président des Etats-Unis et elles ne sont pas non plus tenues à se conformer aux décrets présidentiels. D'après Brittan, « ces agences régulatrices sont profondément respectées et considérées comme les gardiens de l'économie américaine »