

Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement



***Les possibilités ouvertes
aux petites et moyennes entreprises***

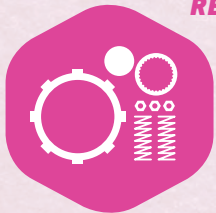
Dans l'Union européenne et aux États-Unis, les petites et moyennes entreprises (PME) et les jeunes entreprises sont des moteurs clés de la croissance et de la création d'emploi. Elles comptent pour 99 % des entreprises de part et d'autre de l'Atlantique, à raison de plus de 20 millions dans l'Union européenne et 28 millions aux États-Unis. Côté européen, les PME représentent deux tiers des emplois du secteur privé et ont une formidable capacité d'en générer de nouveaux: entre 2002 et 2010, elles ont été à l'origine de 85 % des créations nettes d'emplois. Aux États-Unis, les petites entreprises comptent pour plus de la moitié des emplois et deux tiers des créations nettes d'emplois ces dernières décennies. Les PME européennes et américaines sont une importante source d'innovation, de nouveaux produits et de nouveaux services et tirent déjà avantage du commerce transatlantique. **En voici quelques exemples.**

Des petites entreprises ont le vent en poupe: - grâce au commerce transatlantique

PERKINS PRODUCTS, une entreprise de 24 salariés à Watertown (Massachusetts) crée des technologies d'aide aux déficients visuels. L'an passé, cette société a vendu pour quelque 800 000 USD de produits aux pays de l'Union européenne, dont le Royaume-Uni, la France, la Suède, la Pologne, l'Allemagne, l'Espagne, la République tchèque et la Grèce. Ces produits aident les enfants malvoyants à apprendre le braille et donnent aux adultes malvoyants des outils leur permettant d'occuper le même poste que tout autre salarié. De tels dispositifs étant destinés à des personnes souvent confrontées à des difficultés financières, tout impôt ou droit de douane s'ajoutant au prix rend parfois ces produits inaccessibles pour ceux qui en ont le plus besoin. En outre, les procédures douanières chronophages rallongent le délai d'exportation. Pour le vice-président et gérant de la société, David Morgan, «un partenariat transatlantique facilitant l'accès à nos technologies d'assistance pour de nombreux aveugles ou malvoyants pourrait réellement changer des vies. Cette initiative est non seulement avantageuse économiquement pour les entreprises américaines mais elle sera aussi synonyme d'autonomie accrue pour les déficients visuels tout en améliorant leurs chances sur le marché du travail dans les pays où nous exportons»

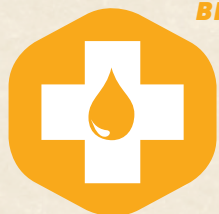


INTEGRASYS S.A. est basée à Madrid et se spécialise dans les systèmes de télécommunication par satellite. Elle commercialise des produits permettant d'installer des antennes satellites rapidement et à moindre coût, avec moins d'interférences avec les stations de transmission par satellite. La société s'est déjà fait un nom à l'international et, après des efforts considérables pour commercialiser ses produits aux États-Unis, Integrasys a aujourd'hui la possibilité de collaborer avec l'une des entreprises les plus prospères de l'industrie du satellite aux États-Unis, avec l'ouverture prévue d'un point de vente en Virginie. Le directeur commercial international, Alvaro Sanchez, nous confie: «Pour nous, le partenariat va non seulement éliminer certains obstacles qui freinent le commerce mais aussi réduire l'écart psychologique entre entrepreneurs sur le marché transatlantique. Nous comptons faire partie des PME européennes qui prendront une place significative sur le marché américain, grâce au partenariat transatlantique»



REKLUSE MOTOR SPORTS conçoit, élabore et fabrique des embrayages à haute performance pour moto. Elle emploie environ 100 personnes à Boise (Idaho) et exporte dans de nombreux pays de l'UE, dont l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Estonie, la Finlande, l'Irlande, la Lettonie et la Lituanie grâce à ses huit distributeurs européens partenaires. Son président, Dwayne Dayley, souligne: «Nos distributeurs et clients internationaux contribuent grandement à notre réussite. Ils sont importants à nos yeux et nous souhaitons qu'il leur soit plus simple de faire affaire avec nous. Toute réduction des obstacles réglementaires qui génèrent retards, surcoûts et formalités administratives fastidieuses lorsque nous exportons vers l'Europe faciliterait les choses pour nos partenaires et serait vraiment bienvenue.»

GROTRIAN PIANOS est une entreprise familiale de taille moyenne (60 salariés) située à Brunswick (Allemagne) qui fabrique des pianos droits et des pianos à queue depuis plus de 175 ans. Elle dispose d'un réseau de distributeurs à travers les États-Unis et dans le monde entier. Son directeur général, Burkhard Stein, remarque que les dispositions du partenariat simplifiant le dédouanement seraient extrêmement bénéfiques pour son entreprise grâce aux économies qu'elles représentent.



BIOELECTRONICS CORPORATION, située à Frederick (Maryland), emploie environ 50 personnes et fabrique des dispositifs médicaux pour soulager la douleur et accélérer la guérison. Même si la société exporte déjà ses produits vers l'Union européenne et a récemment reçu une première commande de 150 000 USD d'un client italien, elle espère que le partenariat réduira les droits de douane et simplifiera l'accès au marché européen pour ses produits. «Le marché d'aujourd'hui est mondialisé et les distances entre les gens disparaissent grâce aux courriels, à Skype, aux vols fréquents à bas prix et à l'utilisation de l'anglais. En tant qu'entreprise innovante de pointe, nous devons nous servir de notre prédominance sur le marché pour étendre nos possibilités», a déclaré Andrew Whelan, président de BioElectronics.



APHESA est une société belge spécialisée dans la conception et la production de caméras industrielles. Ses appareils résistants aux conditions extrêmes de température et de pression sont actuellement utilisés au Texas pour inspecter des puits de pétrole endommagés par des débris, des anciens puits devant être remis en service et des puits à fracturation dont la mise en service suppose une inspection préalable. Plusieurs de ses clients, dont le principal, se trouvent aux États-Unis et cinq nouveaux contrats avec des partenaires américains sont en négociation. La société est aujourd'hui pénalisée par les droits de douane appliqués aux composants importés des États-Unis et par les formalités douanières lors de l'envoi de matériel de démonstration censé rentrer ensuite en Europe. Elle espère que le partenariat pourra remédier à ces difficultés. Le créateur et directeur général d'Aphesa, Arnaud Darmont, a déjà tiré parti d'autres accords commerciaux: «L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud nous a permis de conclure une vente majeure avec un client coréen. Nous comptons sur le partenariat avec les États-Unis pour convaincre un certain nombre de clients avec lesquels nous sommes en train de négocier.»

Implantée à Ann Arbor (Michigan), la société **NUSTEP** et ses quelque 80 salariés fabriquent du matériel sportif d'entraînement croisé pour les personnes atteintes d'une déficience physique. Ces appareils sont utilisés dans de nombreux centres de rééducation aux États-Unis et NuStep a déjà commencé à en exporter dans l'Union européenne, notamment au Danemark, en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. Par exemple, une vente récente a permis à une salle de sport à Düsseldorf (Allemagne) d'accueillir des personnes âgées à mobilité réduite. Pour la société, le principal avantage du partenariat sera la réduction et l'élimination des droits de douane car nombre de ses distributeurs européens achètent les produits en conteneurs et, du fait de la valeur des produits dans chacun de ceux-ci, les droits en vigueur leur coûtent cher.



Créée en 1845 et basée à Londres (Royaume-Uni), **FULLER SMITH & TURNER PLC** est une brasserie indépendante et une chaîne de débits de boisson. Elle produit une large gamme de bières primées, dont la London Pride et l'ESB, qui sont exportées dans le monde depuis 25 ans. Les États-Unis figurent parmi leurs principaux clients. Fuller's espère que le partenariat développera l'accès au marché et la distribution de ses produits, comme le souligne Michael Campbell-Lamerton, contrôleur des exportations.



KLINGE CORPORATION, implantée à York (Pennsylvanie), compte environ 50 salariés et est spécialisée dans les systèmes de conteneurs réfrigérés avec générateur; ils permettent à des clients du monde entier d'exporter et d'expédier des marchandises périssables et fragiles. Klinge s'approvisionne aussi en Europe, notamment pour les éléments du système de contrôle, et exporte en Allemagne, au Royaume-Uni, au Danemark, en Finlande, en France, en Suède, en Norvège, en Italie et en Hongrie. Klinge a ainsi vendu pour plus de 7,5 millions d'USD de matériel aux forces armées suédoises. Le vice-président et directeur commercial,

Alan Klinge, voit le partenariat transatlantique d'un bon œil car faire tomber les barrières commerciales «serait synonyme de baisse des coûts et, pour Klinge, d'une compétitivité accrue»

Située à Murcie (Espagne), **CONSERVAS EL RAAL, S.C.L.**, produit des conserves d'artichauts et de poivrons depuis 1988. Le marché américain, qui représente 30 % des ventes mondiales d'artichauts et de poivrons, est important pour son activité. Depuis la baisse des droits de douane américains sur ces produits grâce à d'autres accords commerciaux, Conservas El Raal peine à soutenir la concurrence sur le marché américain. Le directeur général, Pedro Herrera Viguera, le dit lui-même: «Le partenariat est capital pour notre entreprise. Une fois les droits de douane supprimés, nous pourrions rétablir, assurer et renforcer notre position sur le marché américain.»



Avantages du partenariat pour les PME

Tant aux États-Unis que dans l'Union européenne, le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement sera synonyme de perspectives nouvelles, d'autant plus importantes pour les PME que les barrières commerciales pénalisent généralement davantage les petites sociétés, qui ont moins de ressources pour les surmonter que de plus grandes organisations.

Le partenariat pourrait apporter les avantages suivants aux PME:

- **Droits de douane.** L'Europe et les États-Unis comptent des millions de petits fabricants et producteurs, à l'origine d'environ 30 % des marchandises exportées de part et d'autre. L'élimination des droits de douane visée par le partenariat profitera donc grandement aux PME. Dans les secteurs où ces droits sont toujours relativement élevés, les économies pourraient être substantielles. Vu le marché mondial concurrentiel actuel, même une légère hausse du prix d'un produit en raison des droits de douane peut, pour les PME, faire basculer la balance entre conclure une vente et la perdre. Dans certains cas, l'élimination des droits de douane pourrait même leur permettre de vendre leurs produits outre-Atlantique pour la première fois.
- **Réglementation et barrières non tarifaires.** Des deux côtés de l'Atlantique, les barrières non tarifaires peuvent nuire de façon disproportionnée aux petites entreprises. Il peut s'agir d'exigences appliquées à la frontière ou «après la frontière», notamment des règles inutilement contraignantes ou génératrices de coûts, susceptibles de freiner le commerce et de limiter l'innovation. Le respect de telles exigences est parfois astreignant et accapare des ressources

L'un des objectifs essentiels communs du partenariat est de parvenir à plus d'ouverture et de transparence, de réduire les coûts et les délais administratifs inutiles et d'améliorer la compatibilité entre les réglementations, tout en garantissant les niveaux de protection de la santé, de la sécurité et de l'environnement jugés appropriés par chaque partie et en réalisant d'autres objectifs réglementaires légitimes. En outre, le partenariat vise à garantir que les réglementations soient élaborées de façon à être plus compatibles et efficaces, notamment au regard des coûts, au moyen par exemple d'études d'incidence et de l'application de bonnes pratiques réglementaires. Tout progrès dans ce domaine assurera la prise en compte des retombées pour les PME dans le processus réglementaire, réduira les coûts des entreprises et leur ouvrira de nouveaux marchés potentiels sur les continents européen et américain, ainsi que dans le monde entier.

- **Services.** L'Union européenne et les États-Unis sont les plus gros exportateurs de services au monde et de nombreux prestataires (avocats, comptables, architectes, ingénieurs, spécialistes en technologies de l'information et consultants en services environnementaux, etc.) travaillent dans de petites entreprises qui interviennent souvent dans la chaîne de valeur de plus grandes organisations. Grâce au partenariat, ces petits fournisseurs de services bénéficieront d'une plus grande sécurité juridique et de l'accès à un nouveau marché.
- **Marchés publics.** Des marchés publics plus transparents et accessibles profiteront également aux petites entreprises. Un accès accru aux marchés publics grâce au partenariat peut être synonyme de nouveaux contrats ou de prestations en sous-traitance pour les petites entreprises. L'enjeu est de taille car, tant aux États-Unis que dans l'Union européenne, les autorités publiques achètent une multitude de biens et services au secteur privé, ce qui crée des emplois dans les secteurs qui offrent des services de conseil, des infrastructures ainsi que d'autres biens et services.

- **Douanes et facilitation des échanges** Baisse des coûts, transparence accrue et formalités réduites aux frontières... Les petits exportateurs et producteurs, ainsi que les petites entreprises de vente au détail ou en gros, de transport ou de logistique, pourraient en tirer bien plus avantage que leurs concurrents de plus grande taille. L'un des objectifs clés des négociations du partenariat est de stimuler le commerce en réduisant les coûts et les délais inutiles aux frontières pour les opérateurs en améliorant la prévisibilité des procédures, en les simplifiant et en les uniformisant. Les réformes des formalités douanières et la facilitation des échanges prévues dans le partenariat favoriseront la participation des PME au commerce transatlantique et la création d'emplois grâce à ces échanges.
- **Droits de propriété intellectuelle.** Les PME sont aussi des vecteurs essentiels d'innovation et de créativité qui dynamisent la création d'emploi et la croissance économique sur le marché transatlantique. Les droits de propriété intellectuelle (DPI) des PME doivent être particulièrement protégés car ces entreprises sont souvent extrêmement vulnérables à toute violation de ces droits. Le partenariat réaffirmera l'attachement des parties à un niveau élevé de protection des DPI et de contrôle de leur respect, au bénéfice des PME, y compris chez nos autres partenaires commerciaux
- **Commerce électronique.** Internet offre à des millions de PME européennes et américaines la possibilité de vendre à l'étranger, ce qui est bon pour leur chiffre d'affaires ainsi que pour l'emploi local. Les PME présentes sur la Toile ont nettement plus de chances d'exporter leurs produits dans plusieurs pays que celles qui n'y sont pas. Les dispositions du partenariat encourageant la franchise de droits pour les produits numériques et l'accès des consommateurs aux services et applications de leur choix sur internet peuvent aider les PME européennes et américaines de vente au détail et de services à prospérer sur le marché virtuel.
- **Bénéfices par la chaîne de valeur.** De nombreuses petites entreprises qui n'exportent pas directement vers l'Union européenne ou les États-Unis tireraient néanmoins avantage du partenariat par la vente de biens et services intermédiaires à des entreprises qui, elles, effectuent des échanges transatlantiques. De cette manière, les PME bénéficieront de l'accord même si elles n'exportent pas directement pour le moment.

Les PME et le partenariat transatlantique

Les négociateurs américains et européens mettent tout en œuvre pour que les PME puissent exploiter pleinement l'éventail de possibilités qu'un accord pourrait leur offrir.

Dans ce contexte, les négociateurs examinent l'inclusion d'un chapitre consacré spécifiquement aux PME, qui pourrait établir des mécanismes de collaboration entre les deux partenaires pour faciliter la participation des PME au commerce transatlantique une fois l'accord entré en vigueur. Il pourrait être envisagé de constituer un comité «PME» chargé du dialogue avec la communauté de petites entreprises et de mettre en place des ressources d'information, en ligne notamment, pour aider les PME à comprendre les dispositions de l'accord et à en tirer parti.

Le chapitre sur les PME pourrait aussi être un moyen de renforcer la coopération actuelle entre le ministère américain du commerce et la Commission européenne, qui vise à aider les PME à tirer parti du commerce et de l'investissement transatlantiques au moyen d'ateliers et d'autres programmes. La coopération future dans le cadre d'un chapitre relatif aux PME pourrait aider celles-ci à mieux tirer profit des engagements pris dans d'autres parties de l'accord qui pourraient avoir une importance particulière pour elles.



