

LES ENJEUX AGRICOLES DE LA NÉGOCIATION TRANSATLANTIQUE

par Thierry Pouch¹

L'essoufflement du multilatéralisme commercial conduit un grand nombre de pays à multiplier les accords préférentiels régionaux, bilatéraux voire transcontinentaux. C'est dans ce cadre que s'inscrit la négociation transatlantique enclenchée en 2013. La particularité de ce projet de partenariat entre les États-Unis et l'Union européenne réside dans le fait que, dès l'ouverture des cycles de négociation, l'agriculture a constitué l'une des principales pierres d'achoppement.

Il est par conséquent suggéré d'examiner de près les enjeux agricoles de cette négociation. Quels en sont les bénéfices potentiels que les deux partenaires pourraient en retirer? Quelles sont les menaces que fait porter un tel accord sur l'agriculture européenne, et singulièrement française? Un tel exercice requiert de dresser un panorama des principaux indicateurs économiques et commerciaux des forces en présence. Qu'elles soient multilatérales, régionales ou bilatérales, les négociations commerciales - et sur l'investissement dans le cas présent - montrent que le secteur agricole demeure encore et toujours le foyer de tensions concurrentielles importantes.

¹ Responsable des études économiques à l'APCA (Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture), Rattaché au laboratoire Regards de l'Université de Reims