

## Dialogue d'avenir franco-allemand 2013

### L'accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Union européenne

#### Un défi pour les relations franco-allemandes et pour l'intégration européenne ?

par Carole Liégois et Thando Sililo

Dans un contexte de crise financière et économique, l'Europe et les États-Unis sont confrontés à de nouveaux défis qui les poussent à chercher des solutions ambitieuses, comme l'adoption d'un accord de libre-échange (ALE).

Depuis quelques années, les deux partenaires économiques pâtissent de taux de croissance faibles, voire négatifs<sup>i</sup>, et de taux de chômage élevés<sup>ii</sup>. Si une reprise semble s'amorcer aux États-Unis, la croissance de l'Union européenne (UE) devrait être inférieure à 1 % en 2013<sup>iii</sup>.

Toutefois, cette situation masque des réalités contrastées au sein de l'UE. Face à une croissance française quasi nulle depuis 2008, l'Allemagne affiche des taux de croissance positifs, allant même jusqu'à 4 % en 2010<sup>iv</sup>, dans une Europe profondément marquée par la crise. Ce sont donc des raisons différentes qui poussent les États européens à se lancer dans le plus important accord de libre-échange de tous les temps. D'un point de vue français, cet accord permettrait au monde occidental de retrouver une place dans la compétition mondiale<sup>v</sup> face aux nouveaux moteurs de la croissance, les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud). Pour l'Allemagne, l'ALE serait avant tout le moyen de trouver de nouveaux débouchés pour ses exportations. En effet, les pays occidentaux ne possèdent plus les armes adaptées dans une compétition toujours plus féroce entre les pays et l'idée d'un partenariat transatlantique a fait son chemin, depuis plusieurs années déjà.

#### **L'ALE entre l'UE et les États-Unis devrait apporter des avantages économiques indéniables**

Un accord de libre-échange entre l'UE et les États-Unis remplirait deux objectifs principaux, comme le souligne le rapport final du Groupe de travail de haut niveau sur la croissance et l'emploi, document clé pour les négociations en cours<sup>vi</sup>.

Premièrement, la suppression des droits de douane et des barrières non tarifaires devrait considérablement accroître le commerce et le volume des affaires des entreprises, ce qui devrait mécaniquement amener de la croissance et des créations d'emploi en Europe et aux États-Unis<sup>vii</sup>. Il est estimé que cet accord pourrait représenter jusqu'à 115 milliards d'euros de gains annuels pour l'économie européenne et plus de 90 milliards pour les États-Unis<sup>viii</sup>. Selon un calcul d'un groupe d'économistes mandatés par le gouvernement allemand, la seule suppression des droits de douane aurait un effet négligeable pour le bien-être des pays concernés : 0,8 % de revenu par habitant en plus pour les États-Unis et 0,2 % pour la France et pour l'Allemagne. En revanche, une suppression des droits de douane combinée à une suppression des barrières non tarifaires et à une harmonisation réglementaire aurait un effet bien plus positif avec une croissance du revenu par habitant de 13,4 % aux États-Unis, de 4,7 % en l'Allemagne et de 2,6 % en France<sup>ix</sup>. Cette

étude démontre ainsi que l'effet économique de l'ALE ne sera pas le même pour tous les États membres de l'UE. L'Allemagne devrait plus en profiter que la France et ils en tireront eux-mêmes moins de bénéfices, par exemple, que le Royaume-Uni (+9,7%), même si le gain économique pour l'ensemble de l'UE reste positif<sup>x</sup>.

Deuxièmement, un tel accord devrait renforcer le commerce mondial grâce à la coopération entre les partenaires transatlantiques dans des domaines aussi variés que la protection de la propriété intellectuelle, la protection des salariés et la politique de la concurrence. Cet objectif est également très important aux yeux des décideurs politiques car il constitue une solution au problème actuel du commerce international, malgré la « timide » reprise des négociations lors du dernier sommet de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Bali en décembre 2013.

### **De nombreux défis**

Tout d'abord, de nombreux obstacles entre l'Allemagne et la France, mais aussi entre l'UE et les États-Unis doivent encore être résolus avant l'adoption de cet ALE. Les bénéfices moindres retirés par la France dans le cadre de l'ALE expliquent sa position plus défensive, face à une Allemagne, plus pragmatique, voyant cet accord comme une opportunité. Même si la France est globalement favorable à cet ALE, elle a fixé un certain nombre de limites, contrairement à l'Allemagne qui estime que l'UE doit être prête à des compromis et négocier au cas par cas.

C'est le cas notamment du secteur audiovisuel et de l'exception culturelle, défendus ardemment par la France et soutenus par plusieurs pays européens, qui ont finalement été exclus du mandat de négociation de la Commission européenne. Même si l'industrie cinématographique allemande s'est mobilisée sur ce point et a exercé une pression importante sur les décideurs politiques, l'Allemagne s'est montrée moins agressive que la France sur ce sujet, considérant, comme la Commission, que les États-Unis risquaient également d'exclure certains sujets de la négociation. En effet, l'ouverture du secteur audiovisuel était une question particulièrement importante pour les industries audiovisuelle et numérique américaines<sup>xi</sup>.

Dans le secteur agricole, Paris a également défini un ensemble de lignes rouges qui sont avant tout le respect des « préférences collectives » (OGM, promoteurs de croissance, décontamination chimique des viandes, et clonage animal) et du principe de sécurité alimentaire. Encore une fois, Berlin, qui a aussi des intérêts forts dans ce domaine et une population exigeante sur le plan alimentaire, est prêt à des concessions, pourvu que les États-Unis fassent de même. Entre le bœuf aux hormones, les organismes génétiquement modifiés, les appellations contrôlées ou le principe de précaution (inscrit dans les traités européens), les négociations s'avèrent particulièrement difficiles.

Sur le plan industriel, l'Allemagne et la France risquent une nouvelle fois d'avoir des positions assez divergentes. L'ALE devrait permettre à l'Allemagne d'accroître ses exportations automobiles vers le continent américain, alors que la France cherche à protéger son industrie plus vieillissante et peinante à s'insérer dans la compétition mondiale.

Malgré tout, d'autres sujets rapprochent les partenaires franco-allemands. Avec les révélations liées à l'affaire « Prism », le respect de la vie privée et des données personnelles devrait être un autre sujet tendu entre l'UE et les États-Unis. En effet, ce point est très sensible pour les Européens, surtout pour l'Allemagne qui a une vision très protectrice de la vie privée, comme en témoigne le différend entre les autorités allemandes et Google Street View<sup>xii</sup>, mais surtout le scandale provoqué par les écoutes des conversations téléphoniques de la chancelière allemande. Parallèlement, la France vient d'engager une action en justice contre Google<sup>xiii</sup> et réfléchit à

l'opportunité de poursuivre les discussions pour l'ALE après les révélations d'espionnage. Sur ce point, les deux partenaires semblent donc avoir des intérêts défensifs similaires.

Enfin, sur la question épineuse des marchés publics – et tout particulièrement le *Buy American Act* –, des marchés liés à la défense et sur la question des services publics, la France et l'Allemagne, et de manière générale tous les Européens, partagent la même vision. Alors que les marchés publics européens sont entièrement ouverts à la concurrence, les États-Unis ont des règles différentes selon les États, ce qui bloque toute tentative des Européens de conquérir les marchés américains.

Au-delà de ces enjeux liés à la négociation même, l'accord pourrait avoir des effets moins positifs que prévus, tout particulièrement pour la politique régionale. Tandis que la politique de cohésion est le deuxième poste de dépense après la politique agricole commune, un tel accord pourrait favoriser les régions déjà riches en Europe et aggraver les difficultés de certaines régions plus fragiles, à l'industrie vieillissante, par exemple dans le Sud et l'Est de l'Europe. Un des enjeux des négociateurs européens sera donc de veiller à respecter les différents intérêts au sein de l'UE et de maintenir une certaine cohérence dans les négociations afin de ne pas affaiblir des régions plus pauvres.

Enfin, la difficulté majeure à laquelle seront confrontés Européens et Américains sera sans doute le temps. En effet, les prochaines élections européennes au printemps 2014 et la promesse du plus grand ALE de tous les temps obligeront la Commission et ses partenaires américains à essayer de trouver un accord le plus rapidement possible.

### **Perspectives et réflexions pour la conclusion d'un accord ambitieux et profitant à l'ensemble des pays**

Tout d'abord, il faudrait éviter que le futur accord ne devienne une pomme de discorde entre l'Allemagne et la France. Même si l'ALE aura des bénéfices économiques plus importants pour la première que pour la seconde, il ne faut pas perdre de vue son caractère avantageux pour toute l'Union. Dans une période marquée par de nombreuses élections à plusieurs niveaux des deux côtés du Rhin, il est préférable pour des politiciens d'éviter d'étiqueter les questions liées à l'ALE comme questions de principe. Bien que Paris et Berlin aient des positions différentes dans un certain nombre de domaines, notamment dans le secteur audiovisuel, en matière de politique agricole et de politique industrielle, il est nécessaire de résoudre ces conflits de manière prudente. Ainsi, il pourrait être envisagé de conclure des sortes de « *package deals* » entre la France et l'Allemagne, c'est-à-dire des accords globaux pour lesquels chaque pays fait des concessions. Il est en effet primordial que les deux partenaires parlent d'une seule voix dans ce domaine, en tant qu'économies *leaders* au sein de l'UE ; sans cela, aucun accord au niveau européen n'est possible. Par ailleurs, si une même vision franco-allemande est essentielle dans le cadre de ces négociations, la question incontournable n'est pas de savoir s'il est possible de parvenir à un tel ALE, mais bien *quel* type d'accord pourra être négocié. Si cet accord ne doit pas donner lieu à un nivellement par le bas des réglementations en place, il est nécessaire de trouver des terrains d'entente et de gagner la confiance des citoyens pour ce projet. Seule une Europe forte qui exprime d'une seule voix sa détermination d'aboutir à un ALE avec les États-Unis peut faire avancer les négociations dans cet environnement de plus en plus difficile.

Enfin, il est crucial de garder à l'esprit les implications d'un ALE sur les autres politiques publiques de l'UE. Les aggravations des divergences économiques qui sont à attendre d'un accord posent un défi considérable pour la politique régionale. Cette question est particulièrement sensible, surtout au regard du problème du chômage des jeunes, particulièrement important dans les pays d'Europe du Sud. Une adaptation de la politique régionale prenant en compte cet enjeu serait donc souhaitable. Par ailleurs, la Politique de voisinage de l'Union européenne (PEV) sera

également mise à l'épreuve par l'ALE. Le commerce avec les pays du voisinage de l'Europe, mais aussi avec le reste du monde, devrait pâtir de cet accord. Ainsi, le commerce de l'UE devrait diminuer de 5 % avec les pays d'Afrique du Nord et de 10 % avec les BRICS<sup>xiv</sup>. Alors qu'un tel accord aura des effets négatifs pour les pays partenaires de l'UE exclus de l'ALE, il semble important de promouvoir le commerce international et d'inciter à la conclusion de nouveaux accords bilatéraux comparables. Un ALE ne doit en effet pas avoir pour résultat de détourner l'UE de ses partenaires en Afrique du Nord et doit au contraire renforcer les liens commerciaux existants, en poursuivant, par exemple, les négociations pour un accord de libre-échange entre l'UE et le Maroc. C'est également valable pour des pays tels que la Tunisie ou l'Égypte, dont la situation politique n'est actuellement pas aussi stable, mais qui pourraient à long terme conclure de tels accords avec l'UE. Ces mesures sont nécessaires pour préserver la crédibilité de la PEV et de la politique régionale de l'UE – politiques centrales pour résoudre ses problèmes majeurs comme la migration, la sécurité, la politique de développement, les écarts structurels et le chômage – et pour parvenir à un ALE « gagnant-gagnant » pour tous les partenaires, sans oublier que le but de cet accord est avant tout la relance économique.

Depuis la signature du mandat européen en juin 2013, les négociations entre l'UE et les États-Unis ont déjà bien avancé, même si elles ont connu quelques rebondissements avec l'affaire Prism, mais également à la suite du *shutdown* aux États-Unis. Ainsi, deux cycles de négociation (en juillet et en novembre 2013) ont déjà eu lieu, mais pour l'instant les débats n'ont porté que sur des sujets généraux, sans aborder les négociations tarifaires ; il est donc encore difficile de savoir quelles seront les positions défendues par les deux partenaires.

# Le Maroc et l'accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Union européenne

de Fatine El Jarid

*Quels sont les effets d'un accord de libre-échange (ALE) entre l'Union européenne (UE) et les États-Unis sur les pays d'Afrique du Nord ? Et dans quelle mesure la signature de cet accord va-t-elle influencer le processus de négociation de celui prévu entre l'UE et le Maroc ?*

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), dont les négociations ont débuté en 2013 entre l'UE et les États-Unis, représente le plus important accord économique et commercial, puisqu'il pèsera plus d'un tiers du PIB mondial et impulsera une dynamique sans précédent. Cependant, la date fixée pour la conclusion de l'accord (fin 2014) reste largement optimiste dans la mesure où les intérêts et les enjeux de chacun des pays membres de l'UE divergent.

Un peu plus loin, des pays, comme le Maroc, réfléchissent à la portée de ce pacte sur l'aire nord-africaine. Actuellement, l'UE est consciente que l'espace méditerranéen, pour être prospère, devrait se stabiliser sur le plan politique, évoluer au niveau sécuritaire, améliorer son climat économique et respecter les conventions internationales liées au Droits de l'homme.

Après l'entrée en vigueur de l'Accord d'association entre l'UE et le Maroc en mars 2000, qui a permis d'insuffler une nouvelle dynamique dans les économies des deux parties, le Royaume a répondu présent en 2013 aux premier et deuxième cycles des négociations avec l'UE en vue de la conclusion d'un « Accord de libre-échange complet et approfondi », marquant ainsi sa vive volonté de développer progressivement un environnement d'affaires propice et transparent.

Les négociations entamées avec le Maroc permettent de confirmer la vision stratégique de l'UE vis-à-vis de ce pays et ne peuvent que rassurer les autres pays d'Afrique du Nord quand à leur avenir conjoint. Cela représente un signe fort, montrant que l'UE ne délaissera pas un partenaire pour un autre et est un acteur responsable dans le cadre des relations qui la lient à divers systèmes économiques.

Les effets de la crise financière et sociale par laquelle est passée la zone euro et les stratégies d'austérité budgétaire qui en ont résulté ont eu un impact négatif direct sur l'économie des pays d'Afrique du Nord. La signature de l'ALE entre l'UE et les États-Unis et la relance économique qui en découlera ne pourront que donner un nouvel élan aux échanges commerciaux avec ces deux partenaires privilégiés que sont l'UE et les États-Unis, et donc redresser le niveau des investissements drainés dans ce sens dans les pays de l'Afrique du Nord.

Aussi, des opportunités pourraient se présenter au Maroc, notamment concernant les exportations de produits de l'agro-industrie, des viandes rouges et blanches, des produits de la pêche, si l'on tient compte du fait que l'UE demeure déterminée à limiter l'importation des aliments génétiquement modifiés provenant des États-Unis, qui ne répondent pas aux normes alimentaires européennes.

Le Maroc, ainsi que les autres pays d'Afrique du Nord, gagneraient beaucoup à suivre, voire à s'impliquer dans le processus de négociation de l'ALE UE-États-Unis en se présentant comme partenaires complémentaires permettant de passer outre certains points bloquants entre les deux parties.

Cet accord risquerait, cependant, d'avoir des effets de détournements commerciaux qui affecteraient certains leviers de croissance au Maroc, en particulier ceux liés au volet industriel, notamment dans le secteur de l'automobile (équipementiers et constructeurs).

C'est pourquoi les pays d'Afrique du Nord gagneraient à réétudier leurs avantages comparatifs à l'export et à mieux se positionner sur l'échiquier du commerce mondial afin d'être au mieux préparés pour absorber les retombées de ce partenariat imminent.

*Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre le Maroc et les États-Unis, quels sont les effets de ce partenariat ? Et comment l'Union européenne pourrait-elle s'en inspirer dans le but de l'optimisation du processus de négociation avec les États-Unis ?*

Dans le cadre d'une vision stratégique portant sur le renforcement des relations bilatérales privilégiées existant entre le Maroc et les États-Unis, un ALE a été signé en juin 2004 entre ces deux pays. Cette décision, du point de vue marocain, s'inscrit dans la logique de l'orientation de l'économie nationale vers la libéralisation mais aussi dans le but de consolider la position géographique avantageuse ouverte sur l'Afrique du Nord, les pays du Moyen-Orient, mais aussi l'Europe, qui confère au Royaume une position de *leadership* régional indéniable.

Ce partenariat est l'unique accord signé par les États-Unis au niveau du continent africain, c'est dire son importance régionale et mondiale. Entré en vigueur en janvier 2006, la mise en œuvre de ce partenariat économique a constitué sans doute un point d'ancrage dans l'histoire des échanges commerciaux et traduit la volonté des deux parties de tirer mutuellement profit des opportunités induites par cet accord dans les domaines de l'agriculture, de l'aéronautique, de l'automobile et des énergies renouvelables.

En dépit d'un choix délibéré de démantèlement tarifaire progressif sur une dizaine d'années dans le cadre de cet accord, notamment pour les produits agricoles, et de l'application de la règle d'origine fixée à 35 %, les échanges commerciaux ont connu un essor sans précédent à compter de cette date ; ainsi, ils ont enregistré une augmentation de 119 % en 2012 (4,92 milliards de dollars en 2012, contre 2,25 milliards en 2007). Cette dynamique économique a permis la création de milliers d'emplois directs et indirects. En 2011, selon le classement réalisé par la Chambre arabo-américaine du commerce (NUSACC), le Royaume du Maroc occupe la quatrième position dans le monde arabe comme destination des exportations américaines, derrière les Émirats arabes unis, l'Arabie Saoudite et l'Égypte.

Toutefois, ce bilan positif ne peut cacher le fait que l'ALE Maroc-États-Unis avance plus lentement qu'initialement prévu. En effet, les deux parties ne sont pas parvenues encore à tirer conjointement profit de cet accord et à en explorer toutes les opportunités. Dans ce cadre, force est de constater qu'un rééquilibrage des échanges commerciaux s'impose, puisqu'ils sont excédentaires en faveur des États-Unis, aggravant le déficit commercial du Maroc. Cette réalité est essentiellement due au manque de préparation du Royaume à la libéralisation de son commerce et à la nécessité d'être en phase avec les normes d'exportations aux États-Unis.

Plusieurs voies d'optimisation de ce partenariat se présentent aux deux entités, à commencer par la mise en place d'une politique permettant d'encourager l'investissement au Maroc par les hommes d'affaires américains. Il est aussi impératif de relancer les exportations de produits marocains à forte valeur ajoutée en direction du marché des États-Unis, d'accompagner le Royaume dans la mise à niveau de son cadre réglementaire et légal permettant la mise en place d'instruments juridiques plus fiables et rendant plus propice l'environnement d'investissement au niveau national.

Un dialogue stratégique se projetant à l'horizon de 2016 a été initié entre les deux parties, conscientes des nouveaux défis à relever par ordre de priorité afin de faire en sorte que l'ALE corresponde aux aspirations des deux nations.

L'ALE Maroc-États-Unis pourrait être considéré comme un modèle de partenariat évolutif qui se nourrit de ses propres expériences et l'UE gagnerait à emprunter le chemin déjà tracé pour la réussite de cet accord et à anticiper ainsi les éventuels obstacles à venir. Il s'agit notamment :

- de partir sur des schémas de démantèlement tarifaires progressifs ;
- de mettre en place des dispositifs d'accompagnement des acteurs économiques dans leur processus d'adaptation de la production aux besoins spécifiques dans le respect des normes réglementaires, sécuritaires et alimentaires des États-Unis ;
- d'éclairer les investisseurs européens quant aux nouvelles opportunités d'affaires ;
- d'engager une démarche de suivi et contrôle proactive des réalisations une fois l'accord en vigueur.

Un accord de libre-échange recèle autant d'opportunités que de risques. De mon point de vue, il ne servirait à rien de s'attarder sur le processus de négociation si ce n'est pour définir le cadre général d'action, surtout dans le contexte économique actuel ; il serait donc plus judicieux de s'associer aujourd'hui pour mûrir ensemble demain.

*Carole Liégeois est adjointe au chef du bureau « Relations bilatérales et instruments financiers européens », Responsable Europe centrale, balte et orientale, aux ministères économiques et financiers. Thando Sililo est chargé de mission « Affaires européennes » à la Chambre de commerce et d'industrie (IHK) à Munich. est également doctorant en droit à Paris V. Fatine El Jarid est Business Analyst au KOHLER Group à Tanger. Le texte n'engage que ses auteurs. Il a été rédigé dans le cadre du projet « Dialogue d'avenir franco-allemand », organisé par le Comité d'études des relations franco-allemandes (Cerfa) de l'Institut français des relations internationales (Ifri), la Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik (DGAP) et la Fondation Robert Bosch.*

---

<sup>i</sup> - 3,1 % en 2008 aux États-Unis et - 4,5 % en 2009 dans l'Union européenne, selon les données de la Banque mondiale (Croissance du PIB : <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>, consulté le 3/11/2013) et d'Eurostat (Taux de croissance du PIB réel – en volumes : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=fr&pcode=tec00115>, consulté le 03/11/2013).

<sup>ii</sup> Selon les données Eurostat pour mai 2013. Selon le Bureau of Labor Statistics, il s'élevait à 7,6 % en mai 2013.

<sup>iii</sup> Cf. note 1.

<sup>iv</sup> Cf. note 1.

<sup>v</sup> Michel de Grandi, « Les BRICS, ces géants en quête de légitimité politique », Les Échos, 21 mai 2013, <http://www.lesechos.fr/opinions/analyses/0202770900486-les-brics-ces-geants-en-quete-de-legitimite-politique-567829.php>, consulté le 3/11/2013. .

<sup>vi</sup> Cf. le « Final Report » du High Level Working Group on Jobs and Growth publié par une équipe américano-européenne en février 2013 :

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf)

---

<sup>vii</sup> Ainsi, le rapport final prévoit de négocier sur plusieurs points pour atteindre un effet maximum dans le cadre de cet accord, notamment les affaires sanitaires et phytosanitaires (chapitre SPS-plus), les barrières techniques au commerce (chapitre TBT-plus), les affaires réglementaires, la compatibilité réglementaire et l'identification de possibilités de coopération réglementaire à l'avenir.

<sup>viii</sup> Katherine Rushton, « Les enjeux de la négociation du siècle », *The Daily Telegraph*, 8 juillet 2013,

<http://www.presseurop.eu/fr/content/article/3950201-les-enjeux-de-la-negociation-du-siecle>, consulté le 3/11/2013.

<sup>ix</sup> Cf. Felbermayr et al., « Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens », *Ifo Schnelldienst*, vol. 66, n° 4, 27 février 2013, disponible sur [http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifosd\\_2013\\_04\\_3.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifosd_2013_04_3.pdf)

<sup>x</sup> Cf. note 9.

<sup>xi</sup> Nathalie Silbert, « L'audiovisuel, enjeu clef de la négociation UE-États-Unis », *LesEchos.fr*, [http://m.lesechos.fr/redirect\\_article.php?id=0202714086618](http://m.lesechos.fr/redirect_article.php?id=0202714086618), consulté le 03/11/2013.

<sup>xii</sup> « L'opposition à Google Street View très forte en Allemagne », *Lemonde.fr*, 19 septembre 2010, [http://www.lemonde.fr/technologies/article/2010/09/19/1-opposition-a-google-street-view-tres-forte-en-allemande\\_1413246\\_651865.html](http://www.lemonde.fr/technologies/article/2010/09/19/1-opposition-a-google-street-view-tres-forte-en-allemande_1413246_651865.html), consulté le 3/11/2013.

<sup>xiii</sup> « La CNIL met en demeure Google de se conformer, dans un délai de trois mois, à la loi informatique et libertés », 20 juin 2013, <http://www.cnil.fr/linstitution/actualite/article/article/la-cnil-met-en-demeure-google-de-se-conformer-dans-un-delai-de-trois-mois-a-la-loi-informatique>, consulté le 3/11/2013.

<sup>xiv</sup> Felbermayr, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), Who Benefits from a Free Trade Deal ?*, Gütersloh, Bertelsmann Stiftung, 2013, p. 41.