



# Commerce: nouvelles possibilités, nouveaux partenariats – ou nouveaux défis?

## Les accords de libre-échange: les faits, les chiffres

- L'Union européenne dispose d'ores et déjà d'accords commerciaux en vigueur avec près de cinquante partenaires, parmi lesquels on retrouve essentiellement ses voisins mais aussi des pays tels que la Corée du Sud, l'Afrique du Sud, le Mexique ou le Chili. Douze autres accords de ce type, notamment ceux passés avec le Canada et Singapour, ont été conclus mais sont en attente de prise d'effet, tandis que de vastes négociations sont en cours avec les États-Unis, le Japon et l'Inde, ainsi qu'avec la Chine, concernant les investissements. L'UE est également en train de négocier avec la Russie.
- Si l'UE devait mener à bien l'ensemble des négociations engagées concernant le libre-échange, la valeur ajoutée dont bénéficierait alors son économie se monterait à 2,2 % de son PIB, soit 275 milliards d'euros.
- Même si les accords multilatéraux conclus au niveau de l'OMC représentent encore et toujours la voie royale pour élargir la liberté des échanges, en particulier parce qu'ils peuvent comporter des taux de subventions et ne laissent guère la porte ouverte à des discriminations contre un pays en particulier, il se fait néanmoins que le cycle de Doha pour le développement se trouve globalement bloqué, de sorte que la plupart des États s'efforcent aujourd'hui de nouer des accords bilatéraux, à l'échelle régionale. L'UE occupe une position en pointe dans cette démarche.



## Les accords de libre-échange approfondis et complets du partenariat oriental

- Le partenariat oriental et, plus spécifiquement, les accords de libre-échange approfondis et complets offrent une chance historique tant aux pays concernés qu'à l'UE. En visant à une cohérence accrue dans la réglementation et les normes, ils rapprocheront ces États, entre eux comme avec l'Union, en ouvrant toute une série de possibilités pour l'avenir.
- On ne peut ignorer ni le contexte politique, ni la pression exercée par la Russie: si l'UE devrait s'abstenir de représailles, il conviendrait qu'elle présente un front uni dans les négociations et insiste sur les avantages à escompter plutôt que sur les craintes à avoir.
- Il conviendrait de traiter les accords non pas comme le franchissement de la ligne d'arrivée mais plutôt comme une première étape. Un travail supplémentaire doit être accompli concernant les réformes: les pays associés se devraient de lutter plus efficacement contre la corruption, de continuer à améliorer le climat des affaires et de réduire les lourdeurs de l'administration.
- Maintenant que la Russie a intégré l'OMC et que l'UE est en train de mener des négociations avec elle au titre du partenariat pour la modernisation, la signature d'accords de libre-échange approfondis et complets ne devrait être perçue comme une approche excluante. Au contraire, chacune des démarches précitées pose des jalons pour contribuer à bâtir des relations plus denses et profondes.

## Ouvertures et défis régionaux en matière commerciale: la Russie

- La Russie représente, par ordre d'importance, le troisième partenaire commercial de l'UE. Son marché de 150 millions de consommateurs offre des perspectives majeures aux entreprises européennes – et l'inverse est évidemment tout aussi vrai, avec une UE de plus de 500 millions d'habitants.
- Néanmoins, la Russie peut s'avérer un partenaire difficile ou déconcertant, dans la mesure où elle instrumentalise souvent les décisions commerciales pour faire pression sur ses voisins, en particulier s'ils comptent parmi ses anciens partenaires. On peut en donner pour exemple la "crise du lait" avec la Lituanie, le boycott des vins moldaves, l'embargo sur le chocolat ukrainien ou l'interdiction des importations de viande en provenance de Pologne, autant d'épisodes qui ont été la conséquence de tensions politiques entre Moscou et d'autres capitales.
- Il y a lieu de dégager une position commune de l'UE dans les négociations. La Fédération de Russie n'est que trop encline à exploiter les divergences d'intérêts entre tel ou tel État membre.
- Un resserrement de la coopération commerciale de l'UE avec la Russie sera bénéfique pour les entrepreneurs comme pour les consommateurs de l'une et l'autre partie. Il conviendrait de mieux mettre en vedette ce dispositif "gagnant-gagnant", en particulier auprès des acteurs de la consommation et de la société civile en Russie.
- La constitution de l'Union eurasiatique, regroupant la Russie, la Biélorussie et le Kazakhstan, auxquels d'autres pays pourraient encore venir s'ajouter, nous amène à nous poser un certain



nombre de questions essentielles. Comme certains membres de ce groupement ne font pas partie de l'OMC, l'UE ne peut mener avec lui des négociations directes, en particulier dans des domaines aussi cruciaux que les lignes tarifaires. À quel degré de cohésion cette union parviendra-t-elle? Est-elle susceptible de devenir un acteur de premier plan sur la scène mondiale de demain? Ce sont des questions qui restent à élucider.

- La Russie a intégré l'OMC en 2012. Jusqu'à présent, cette adhésion n'a produit que des résultats décevants. Dans les dix années qui ont suivi l'entrée de la Chine dans cette organisation, ses échanges avec l'UE ont été multipliés par trois, alors que Moscou, pour sa part, doit encore mettre en œuvre toute une série d'engagements et de réglementations. Le pays a beau soutenir que ces retards résultent de raisons purement administratives, les représentants des États membres de l'UE situés dans son voisinage affirment pour leur part que c'est un surcroît de volonté politique qui est nécessaire pour que tous ces engagements soient respectés.





© shutterstock

## Les instruments de défense commerciale de l'UE

- C'est pour protéger le marché intérieur que sont mis en œuvre les instruments de défense commerciale, en l'occurrence les procédures de lutte contre le dumping et les subventions, ainsi que les clauses de sauvegarde.
- Les instruments de défense commerciale ne doivent pas être taxés de protectionnisme; il convient au contraire d'y voir des outils qui jouent un rôle essentiel afin de rétablir un cadre équitable pour les échanges.
- La réforme des instruments de défense commerciale qui est proposée par la Commission européenne est censée déboucher sur un dispositif plus équilibré, qui amènera des améliorations véritables pour tous les acteurs – producteurs importateurs ou consommateurs – qui sont affectés par les droits en rapport avec la défense commerciale.
- Pour quelle raison avons-nous besoin d'instruments de défense commerciale? Les entreprises européennes pourraient alléguer de multiples affaires qui témoignent de cette nécessité. Pour n'en citer qu'une, on mentionnera les boîtiers de CD: des années durant, des producteurs chinois en ont écoulé en-dessous de leur prix de revient; les usines européennes qui en produisaient ont alors fermé, à la suite de quoi la production chinoise a continué à prospérer et les tarifs ont remonté, dépassant même les niveaux auxquels les producteurs européens proposaient jadis ce produit.
- À l'heure actuelle, les instruments de défense commerciale sont beaucoup trop lents. Les entreprises qui sont victimes d'une concurrence déloyale ne sont pas en mesure d'opposer une longue résistance face au dumping et, avant que les procédures ne soient arrivées à leur terme, elles sont bien souvent contraintes de réduire ou de cesser leur production. Parmi les derniers exemples en date, on peut citer l'action lancée contre la Chine à propos des modules photovoltaïques.
- Les règlements antidumping sont trop laxistes. Il conviendrait de raccourcir les enquêtes et d'imposer plus rapidement des dispositions provisoires. En agissant de la sorte, on réduirait les pertes que la concurrence déloyale inflige aux entreprises européennes.



Lithuanian Presidency  
of the Council of the  
European Union 2013



ASSOCIATION OF LITHUANIAN  
CHAMBERS OF COMMERCE,  
INDUSTRY AND CRAFTS



Le débat s'est déroulé à l'occasion de la conférence sur le thème "Commerce: nouvelles possibilités, nouveaux partenariats – ou nouveaux défis?", tenue le 25 octobre dernier à Vilnius et organisée par le groupe "Employeurs" du Comité économique et social européen, en collaboration avec la présidence lituanienne du Conseil de l'Union européenne, l'Association lituanienne des chambres de commerce, d'industrie et d'artisanat et la Confédération des industriels de Lituanie.



*Comité économique et social européen*

## **Groupe des Employeurs**

### **Le groupe "Employeurs"**

Le groupe "Employeurs" rassemble des chefs d'entreprise et représentants d'associations d'entrepreneurs qui, dans les 28 États membres de l'Union européenne, sont actifs dans l'industrie, le commerce, les services et l'agriculture. Nos membres s'emploient véritablement à mettre leur expérience personnelle à disposition afin qu'elle soit profitable à la poursuite de l'aventure européenne.

Le Comité économique et social européen constitue la seule institution européenne qui réunit des chefs d'entreprise et d'autres personnes pleinement engagées dans la vie économique et sociale de leurs pays d'origine. Nous relayons au niveau européen la voix de l'économie.



*Comité économique et social européen*

Rue Belliard 99  
1040 Bruxelles  
BELGIQUE

Responsable d'édition: unité "Visites et Publications"  
EESC-2013-76-FR  
[www.eesc.europa.eu](http://www.eesc.europa.eu)

© Union européenne, 2013  
Reproduction autorisée, moyennant mention de la source.



QE-01-13-777-FR-C  
ISBN 978-92-830-2192-6



doi:10.2864/25296

FR