

Pourquoi l'Union européenne est un partenaire commercial essentiel

La crise économique de la zone euro continue de faire les manchettes dans la plupart des régions du monde, ce qui conduit au scepticisme dans certains milieux sur les avantages de l'établissement de resserrement des liens d'investissement avec l'Union européenne et le commerce.

Ce point de vue, bien que compréhensible étant donné l'ampleur des difficultés auxquelles nous sommes confrontés, n'en est pas moins erroné. Tout d'abord, il sous-estime les progrès qui ont été accomplis dans la lutte contre ces difficultés.

- Au niveau européen, des mesures ont été prises pour créer un pare-feu, fournir une aide financière aux pays qui ont besoin d'elle et mettre en place un système renforcé de gouvernance économique. L'UE travaille actuellement à l'établissement d'une véritable union bancaire.
- Au niveau national, les Etats membres à travers l'Europe prennent des mesures difficiles mais nécessaires pour améliorer leur situation budgétaire et mener à bien les réformes structurelles qui vont dynamiser leur croissance. Il y a encore du travail à faire, mais le processus va dans la bonne direction.

Même dans la situation actuelle, cependant, plusieurs raisons font que les relations économiques plus étroites avec l'Europe offrent d'énormes possibilités à nos partenaires commerciaux. Celles-ci sont décrites ci-dessous.

1. L'Union européenne est un pilier central de l'économie mondiale et le restera.

Bien que l'UE ne devrait croître que très lentement en 2012 et 2013, elle reste la plus grande économie dans le monde, avec un PIB de 25 000 € par habitant pour ses 500 millions de consommateurs.

- Cela représente une économie de 12,6 trillions €. Seuls les Etats-Unis (€ 11500000000000) est dans la même ligne, et même la Chine (€ 4,6 trillions) et le Japon (€ 4200000000000) sont beaucoup plus petits.
- Il existe 135 entreprises de l'Union européenne dans les 500 plus fortunées, plus que les Etats-Unis (132), la Chine (75) et le Japon.

Même si l'Europe ne devait pas se remettre complètement l'année prochaine, elle sera encore la plus grande économie dans le monde pour un long moment.

C'est aussi une économie qui a un énorme potentiel pour l'avenir.

- 5 des 10 premiers pays par indice de compétitivité mondiale selon le Forum économique mondial sont membres de l'UE. Ils représentent 6 des 10 premières économies de l'indice mondial de l'innovation selon le classement INSEAD/OMPI.
- Ceci est confirmé au niveau de l'entreprise aussi : 28 des 100 premières entreprises de Forbes ont leur siège social dans l'Union européenne.

- L'UE représente plus d'un quart des dépenses mondiales en matière de R&D en 2009, elle a produit 29% des publications scientifiques dans le monde (22% pour les États-Unis, et 17% pour la Chine). Près d'un tiers des demandes de brevet dans le monde sont déposées dans l'UE.

L'infrastructure de l'Europe est également sans précédent: elle a 65 000 kilomètres d'autoroutes et certains de ses aéroports internationaux sont les plus fréquentés dans le monde. (30 aéroports européens pour transporter plus de 10 millions de passagers par an.) L'UE compte aussi le plus grand réseau de voies ferrées à grande vitesse : 6 200 km et le plus grand nombre de trains à grande vitesse (1.050 sur 1.737 dans le monde).

En conclusion: les entreprises ayant des aspirations mondiales ne peuvent pas se permettre d'ignorer cette économie.

2. L'Union européenne est toujours le marché plus grand au monde.

- L'Europe est le premier importateur mondial de biens et de services.
- Il a les plus grands stocks d'investissements directs à l'étranger et est le plus grand hôte du monde de l'investissement direct étranger.

Même dans le contexte de la crise, nos importations continuent d'augmenter: l'UE a importé 740 000 000 000 € en produits manufacturés au cours des six premiers mois de 2012, en hausse de 4,5% par rapport à la même période l'an dernier.

L'UE est le premier partenaire commercial de 80 pays. Par comparaison, les États-Unis est le principal partenaire commercial pour un peu plus de 20 pays.

60% des importations de l'UE proviennent des pays en développement et l'Europe est le premier importateur de marchandises en provenance des pays les moins avancés (36% de leurs exportations totales).

L'Europe est aussi un marché très diversifié, offrant des opportunités aux producteurs à tous les stades de la chaîne de valeur. L'UE importe des produits primaires, comme les produits agricoles, matières premières et énergie, aux côtés de biens d'équipement, produits chimiques et une vaste gamme de biens de consommation.

Le marché européen est très concurrentiel et exige des entreprises qu'elles répondent aux attentes des consommateurs exigeants. En conséquence, de plus profonds liens commerciaux et financiers avec l'Europe signifient que les entreprises apprennent à devenir plus compétitive au niveau international, en les aidant aussi bien à l'intérieur que dans d'autres marchés à travers le monde.

De plus, les entreprises européennes sont les leaders technologiques mondiaux dans les infrastructures que de nombreux pays émergents ont besoin afin de les emmener à la prochaine étape du développement - qu'il s'agisse des transports, de l'assainissement, les services environnementaux, la logistique, les télécommunications ou l'exploration pétrolière et gazière. L'importation de ces produits en provenance d'Europe est un raccourci vers une économie plus avancée.

3. L'Union européenne a la capacité politique à conclure et appliquer les accords commerciaux.

Il peut y avoir une perception que l'Union européenne a des difficultés dans ce domaine dans le contexte de la crise. C'est une erreur.

Malgré la conjoncture économique défavorable, l'Europe a été capable d'aller vers l'avant avec la libéralisation par la voie bilatérale, et avancer plus vite que les autres pays, notamment les États-Unis.

Exemple: Accord de libre-échange UE-Corée du Sud :

En Juillet 2011, un nouvel accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud est entré en vigueur. Il s'agit d'un accord novateur qui couvre une vaste gamme de sujets, des obstacles frontaliers aux mesures réglementaires et administratives plus complexes qui peuvent présenter des obstacles au commerce international. Il relie également l'Union européenne avec son quatrième partenaire en dehors de l'Europe. Il aura un impact positif significatif sur l'économie européenne et changera les conditions de concurrence dans les marchés importants.

Il est un témoignage de la capacité de l'Europe à aller de l'avant sur le commerce : cet accord n'a pas tardé à obtenir la procédure d'agrément de l'Europe malgré la pression politique considérable des secteurs économiques concernés par son impact.

- Les négociations ont été ouvertes en mai 2007 et l'accord est entré en vigueur en Juillet 2011, soit quatre ans au total.
- En revanche, les négociations entre la Corée et les États-Unis ont commencé en Février 2006 et l'accord n'est entré en vigueur qu'en Mars 2012 soit six ans plus tard.

D'autres accords récemment approuvés comprennent un accord de partenariat économique avec les pays des Caraïbes et un accord libéralisant le commerce des produits agricoles et de la pêche avec le Maroc. L'UE a avancé, également rapidement dans ses négociations avec la Colombie et le Pérou et l'Amérique centrale. Ces processus ont commencé en 2007 et les accords ont été signés en 2012.

Le nouveau rôle du Parlement européen

L'entrée en vigueur du traité de Lisbonne a apporté plus de démocratie dans la politique commerciale de l'UE en donnant au Parlement européen le droit de dire oui ou non à tout nouvel accord.

Toutefois, ce n'est pas un obstacle à notre décision. Les accords de Corée et du Maroc ont déjà été approuvés par le Parlement dans le cadre des nouveaux arrangements et les accords Amérique Colombie, le Pérou et centrale sont très susceptibles de passer au plus tard en 2012.

Une des raisons pour lesquelles le système européen est efficace, c'est que, contrairement aux États-Unis, le Parlement ne peut pas modifier le contenu d'un accord. Les membres peuvent rejeter un accord purement et simplement, mais pas les parties de l'accord. Dans le jargon US, cela signifie que les négociateurs européens ont accéléré le pouvoir de négociation permanent.

4. PLUS LARGE, L'Europe reste attachée au libre-échange

La preuve est claire: malgré la crise, l'Union européenne reste l'une des économies les plus ouvertes du monde.

En 2008, au début de la récession, les importations de biens et de services ont représenté 16,9% du PIB de l'UE. Après une légère baisse en 2009 (en ligne avec l'effondrement global des échanges commerciaux, ce qui est proportionnellement supérieur à la contraction du PIB mondial), la situation a complètement rebondi: En 2011, les importations ont atteint 18,1% du PIB de l'UE. Cela signifie que près d'un cinquième de l'activité économique de l'UE est liée aux importations.

Cela s'explique en partie par un engagement continu en matière de libre-échange. Elle s'explique également par le fait que les États membres de l'Union européenne sont légalement tenus d'être plus ouverts que leurs partenaires commerciaux en raison de leur participation dans le marché unique. Les règles sur l'investissement étranger direct et sur la transparence de la réglementation, par exemple, lient les pays de l'UE au-delà de leurs engagements à l'OMC.

- Le tarif moyen appliqué pour les produits importés dans l'UE, en tenant compte de l'accès préférentiel au marché dont la plupart des pays jouissent, est très faible. Plus de 70% des importations entrent dans notre marché à des tarifs réduits ou nuls.
- Nos marchés de services sont très ouverts et nous avons sans doute le régime d'investissement le plus ouvert en Europe.

Il n'y a eu aucun mouvement pour changer tout cela depuis le début de la crise. L'Europe est restée ouverte.

De plus, l'Europe est peut-être le plus fervent partisan des négociations du Programme de Doha pour le développement à l'OMC. Nous savons que la conclusion de ces pourparlers serait la meilleure relance de politique commerciale pouvant être offerte à l'économie mondiale.

Alors que les dirigeants européens ont conclu à leur sommet en Juin, "L'Union européenne est déterminée à promouvoir un commerce libre, équitable et ouvert et en même temps, faire valoir ses intérêts, dans un esprit de réciprocité et de bénéfice mutuel, en particulier en ce qui concerne les plus grandes économies du monde. "

L'OMC a fait l'éloge de notre ouverture

Selon les termes du Secrétariat de l'OMC dans son bilan 2011 de la politique commerciale de l'UE: «En dépit de l'intensification des pressions protectionnistes, l'UE a maintenu l'ouverture et la transparence de son régime pour le commerce et l'investissement. Compte tenu de la position de leader de l'UE en tant que premier opérateur au monde, sa décision de s'abstenir de renforcer les restrictions sur les importations, en réponse à la crise a eu un effet stabilisateur sur le système commercial multilatéral ".

L'OMC a également signalé un certain nombre de mesures spécifiques prises dans l'UE depuis le début de la crise, y compris:

- Le fait que le nombre de mesures antidumping de l'UE en vigueur et le nombre de nouvelles enquêtes antidumping sont tombés depuis 2008 (les chiffres réels des mesures en vigueur sont tombés de 128 en 2008 à 116 en 2011 et le taux d'ouvertures d'enquête abaissé passant d'une moyenne de 67 en 1996-2008 à une moyenne de 53 en 2009 à 2011.)
- Le fait que les mesures de soutien nécessaires pour le secteur financier, l'automobile, la construction et les mesures pour le tourisme ont été largement supervisées par la Commission et ont été administrées de manière transparente minimisant la distorsion du marché de l'UE (ceci est en contraste marqué avec les programmes d'autres pays tels que le Brésil et l'Argentine, qui ont été ouvertement discriminatoire.)
- Le "bilan de santé" de la réforme de la politique agricole commune a encore réduit l'intervention du gouvernement dans les marchés agricoles;
- L'élimination des contingents tarifaires pour le riz et le sucre dans le cadre du "Tout sauf les armes" en 2009;
- Un régime douanier plus souple pour les marchandises importées dans le cadre du système des préférences généralisées.

Par rapport à d'autres, l'UE n'a pas réagi à la crise en clôturant ses marchés

Nos partenaires commerciaux n'ont pas été aussi retenus. Voici une liste de quelques-unes des questions qui ont surgi depuis la crise:

- Argentine - licences d'importation non automatiques et l'expropriation des actions Repsol dans la compagnie pétrolière YPF;
- Brésil - exigences de contenu local dans les nouvelles taxes sur les véhicules, les procédures d'importation plus strictes pour les textiles et les vêtements
- Chine - restrictions à l'exportation sur les matières premières, un nouveau mécanisme d'examen des investissements étrangers directs;
- Inde - une proposition de stratégie de fabrication nationale qui comprend des mesures discriminatoires relatives aux marchés publics; droits d'exportation sur le coton
- Russie - les frais de recyclage discriminatoires pour les voitures, un embargo sur les exportations d'animaux vivants
- États-Unis - La législation sur le 100% scanning des marchandises et des limites à la participation non-US dans les marchés publics dans le programme de relance de 2009.

L'Initiative marché externe

Le 21 Mars 2012, la Commission a proposé une législation d'un nouvel instrument pour aider les marchés publics ouverts à travers le monde. S'il est approuvé, il donnerait à l'Union européenne de nouveaux leviers de négociations sur les marchés internationaux.

Certains ont critiqué cela comme une mesure protectionniste. Ce n'est pas le cas.

Aujourd'hui, le marché européen des marchés est grand ouvert, ce qui est à l'avantage des consommateurs et des contribuables européens. Cela signifie, cependant, que l'UE a peu à échanger dans les négociations avec les partenaires commerciaux dont les marchés publics, sont très souvent fermés aux produits européens.

La nouvelle approche proposée permettrait à l'UE de faire une menace crédible pour ses partenaires commerciaux : s'ils persistent à garder leurs marchés fermés, ils vont en subir les conséquences, parce que leurs sociétés n'auraient plus accès à certaines parties du marché public lucrative de l'Europe.

Ce n'est clairement pas une ligne protectionniste de raisonnement. L'UE demeure résolue à l'ouverture du processus, mais a besoin d'un outil pour convaincre les autres à ouvrir leurs marchés. La proposition prévoit également une surveillance étroite de la procédure par la Commission pour s'assurer qu'il n'y ait pas d'abus.

5. LE STATU QUO N'EST PAS UNE OPTION POUR NOS PARTENAIRES COMMERCIAUX

Les partenaires commerciaux de l'UE ne devraient pas voir son engagement envers le libre-échange comme une raison de ne pas s'engager dans des négociations de libéralisation du commerce.

Il est vrai que l'Europe ne fermera pas son marché, mais il a un programme très ambitieux de négociations avec des partenaires dans le monde, couvrant:

- Asie - nous négocions déjà avec trois membres de l'ASEAN qui devrait bientôt être rejoint par certains de leurs autres partenaires. Nous espérons également bientôt lancer une négociation FTA hautement significative avec le Japon et les négociations sur un accord d'investissement avec la Chine;
- Amériques - où nous voulons compléter le puzzle de l'ouverture du commerce en lançant un accord avec les Etats-Unis, la conclusion des négociations ambitieuses avec le Canada et cimenter nos liens avec les pays du Mercosur et
- Afrique - où les accords de partenariat économique et de la politique européenne de voisinage ont le potentiel de stimuler le développement par la libéralisation du commerce et de l'investissement à travers l'ensemble du continent.

Déjà aujourd'hui, nous avons des accords commerciaux appliqués ou conclus couvrant 26,4% de nos importations. Si nous concluons des accords que nous négocions actuellement ainsi que ceux que nous prévoyons de lancer dans un proche avenir, ce chiffre s'élèverait à 61,8%.

Les pays qui ne disposent pas d'un accès préférentiel à notre marché risquent de voir leur position concurrentielle affaiblie si elles ne prennent pas de mesures en négociant et en signant des accords de libre-échange avec nous.