

## TENDANCES DANS LE COMMERCE MONDIAL

# "L'Europe n'est plus le centre du monde"

Quelles tendances prédominent et seront déterminantes pour l'évolution du commerce mondial ? Nous avons posé la question à **Cecilia Malmström**, Commissaire européenne au Commerce, et à **Pieter De Crem**, Secrétaire d'État belge au Commerce extérieur.



de la protection des investissements (Ndlr : comme la modernisation des mécanismes de règlement des litiges entre investisseur et État). Et nous avons également présenté différents scénarios visant à accroître l'efficacité des dispositions en matière de commerce et de développement durable (Ndlr : socle de normes sociales et environnementales internationales) que nous négocions au sein de nos accords de libre-échange, car il est clair que nous devons améliorer la mise en œuvre de ces dispositions."

Par ailleurs, en tant que deux des principaux blocs commerciaux, l'UE et la Chine représentent une part essentielle de l'économie mondiale. Il est clair que, dans la prochaine décennie, le rôle de la Chine ne fera que croître. "L'année passée, nous avons assisté à un solide plaidoyer en faveur du commerce de la part du Président Xi Jinping. Toutefois, ce discours ne s'est, à de maints égards, pas accompagné d'actes. Les entreprises européennes se plaignent toujours de restrictions en matière d'accès au marché et de traitement discriminatoire lorsqu'elles font des affaires en Chine, tandis que le dumping et autres pratiques commerciales déloyales sont toujours observés dans le chef d'entreprises chinoises exportant vers l'Europe." C'est pourquoi Cecilia Malmström espère que la Chine va procéder aux réformes nécessaires afin de conférer au marché un rôle plus important dans son économie, d'ouvrir et d'améliorer les conditions de marché pour les investisseurs étrangers. "Les entreprises européennes ont beaucoup à offrir aux consommateurs chinois, mais ces entreprises doivent être traitées loyalement.

Les partisans d'un monde plus fermé se sont fait entendre ces dernières années. Songeons à l'opposition au CETA ou au TTIP ou au plaidoyer « America First », qui a permis à Donald Trump de remporter les élections.

Cela étant, selon **Cecilia Malmström**, les récents développements au niveau international ainsi que les actions menées par l'administration présidentielle américaine ont recentré les esprits européens sur le commerce. "Je pense que de plus en plus de personnes prennent conscience de l'importance d'une politique commerciale ouverte, c.-à-d. de construire des ponts plutôt que des murs. Le débat approfondi sur les questions commerciales de ces dernières années a été, en majeure partie, positif." Entre-temps, la Commission européenne a pris des mesures pour mener les négociations de manière plus transparente et s'efforce d'écouter davantage les préoccupations de toutes les parties. "Nous menons également des réformes majeures dans le domaine

Espérons que la Chine s'ouvrira réellement et améliorera les conditions de marché pour les investisseurs étrangers

– CECILIA MALMSTRÖM

Soyons clairs, le sain développement économique de la Chine requiert aussi le respect de la loi, avec des avocats et juges indépendants pouvant agir librement. Et les citoyens chinois doivent, dans leur vie quotidienne, pouvoir avoir accès à des informations libres et impartiales, communiquer et discuter. Il s'agit d'un droit de l'homme fondamental."

Dans un même temps, Cecilia Malmström redoute que les actions de notre **principal partenaire commercial de l'autre côté de l'Atlantique** puissent avoir de sérieuses répercussions sur l'environnement commercial global, en particulier si les États-Unis tentent d'imposer unilatéralement des changements au niveau de l'Organisation mondiale du commerce. "C'est malheureusement ce que nous observons aujourd'hui, les USA bloquant la nomination de juges à l'organe d'appel de l'OMC. La Commission est prête à défendre les intérêts de l'UE si les USA venaient à adopter des mesures protectionnistes affectant nos entreprises."

S'agissant des sentiments anti-commerce **en Europe**, la Commissaire européenne perçoit une amélioration. "Grâce à notre histoire commune, les pays européens sont, dans leur ensemble, convaincus que le commerce est une bonne chose. Lorsqu'il y a des désaccords, c'est davantage au sujet de la manière exacte dont nous faisons les choses et de la vitesse à laquelle nous les faisons. Ces différences sont saines et s'aplanissent par le dialogue."

## DIVERSIFICATION ET SAVOIR-FAIRE

"L'Union européenne doit continuer à suivre sa propre voie et promouvoir le libre-échange", souligne **Pieter De Crem**. "Le TTIP (projet de Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'UE et les USA) a certes été mis aux oubliettes, mais son esprit subsistera. De nombreux décideurs politiques et entreprises aux États-Unis ont bien conscience de l'énorme importance des relations transatlantiques et des relations commerciales entre la plus

Nos entreprises doivent bien appréhender la globalisation par la diversification de leurs relations commerciales et débouchés – **PIETER DE CREM**

grande économie au monde, les USA, et le plus grand marché au monde, l'UE. D'ailleurs, plus nous serons de pays ayant la même vision à collaborer, plus nous aurons de poids pour définir nous-mêmes les règles qui sont favorables à notre économie et à nos consommateurs et assurent un **climat de concurrence loyale**. Les accords commerciaux européens constituent l'instrument par excellence pour ce faire, sachant qu'ils sont conclus d'une manière extrêmement démocratique et avec l'implication de diverses parties prenantes de la société." Outre les récents accords de libre-échange avec le Japon et le Canada, le Secrétaire d'État De Crem voit encore de nombreuses autres opportunités pour l'UE. En Asie, mais également en Afrique, en Amérique centrale et en Amérique latine. "Saisir ces opportunités et en faire des situations gagnant-gagnant est la meilleure réponse que nous puissions apporter au protectionnisme."

Toutefois, la recrudescence de pensées et de développements protectionnistes comme le Brexit influence souvent (de manière inattendue) les relations commerciales internationales. "La meilleure façon pour nos entreprises de s'en prémunir est de **bien appréhender la globalisation** par la diversification de leurs relations commerciales et débouchés. Aujourd'hui, près de 80% des exportations belges sont toujours destinés à des pays européens. Nos quatre principaux voisins représentent même plus de 50% de nos exportations. Faire du commerce en dehors de l'UE comporte bien entendu des défis, mais nos entreprises peuvent bénéficier d'un soutien maximal, notamment grâce aux nombreuses missions que nous organisons afin de les mettre

directement en contact avec les décideurs politiques selon le principe 'Business to Government' et de les faire bénéficier de conditions de concurrence équitables."

Selon la Commission européenne, 90% de la croissance seront à l'avenir générés en dehors de l'UE. Où les entreprises belges doivent-elles rechercher la croissance et comment pouvons-nous concurrencer les pays en croissance ? "L'Europe n'est en effet plus le centre du monde. Le plus grand atout de l'Europe réside cependant dans son marché ouvert et sa politique de libre-échange, laquelle a notamment permis de conclure récemment des accords de libre-échange avec le Japon et le Canada. Dans le cadre de ces accords, nos entreprises doivent oser explorer de nouveaux marchés ou renforcer des relations existantes. En outre, nous proposons également une grande variété d'autres destinations dans le cadre de nos visites d'État, de nos missions principales et thématiques." Selon Pieter De Crem, le principal atout de nos entreprises consiste en leur savoir-faire et leur expertise, aussi bien dans de nouveaux secteurs (cleantech, biotech...) que dans des domaines traditionnels, comme l'industrie alimentaire et l'industrie lourde. Les entreprises belges jouent souvent un rôle clé dans le développement des économies et la réalisation de projets vitaux partout dans le monde.

"Nous devons continuer à renforcer cette excellente réputation et à investir, au sein de notre propre pays, dans **le capital humain et la recherche et le développement**. Les entreprises de notre pays peuvent en effet compter sur des talents de haut niveau pour continuer à innover et à repousser les limites. La Belgique prévoit par ailleurs un certain nombre d'incitants fiscaux importants en faveur de la R&D et continuera à s'investir en faveur d'un enseignement de qualité et à promouvoir une collaboration étroite entre le monde académique et les entreprises pour réaliser ainsi un « afflux de cerveaux » plutôt qu'un « exode de cerveaux »." ■