

FR

FR

FR



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 10.3.2011
COM(2011) 114 final

RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL EUROPÉEN

Rapport 2011 sur les obstacles au commerce et à l'investissement

**Faire participer nos partenaires économiques stratégiques à l'amélioration de l'accès au
marché:**

Priorités d'action pour la levée des barrières commerciales

SEC(2011) 298 final

RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL EUROPÉEN

Rapport 2011 sur les obstacles au commerce et à l'investissement

Faire participer nos partenaires économiques stratégiques à l'amélioration de l'accès au marché:

Priorités d'action pour la levée des barrières commerciales

1. INTRODUCTION

En tant que premier bloc commercial au monde et principale source et destination d'investissements directs étrangers, l'UE a un intérêt inhérent à s'assurer que le système commercial mondial soit ouvert et équitable. Cet intérêt ne pourra que s'accroître au cours des années à venir – d'ici 2015, 90 % de la croissance mondiale seront générés à l'extérieur de l'Europe. L'économie européenne doit saisir l'opportunité qu'offrent des niveaux de croissance plus élevés à l'étranger, en particulier en Asie.

L'un des éléments clés de la nouvelle stratégie commerciale de l'UE¹ consistera à faire en sorte que, parallèlement au programme de négociation, notre nouvelle politique commerciale soit plus entreprenante, notamment pour assurer que les entreprises européennes ne soient pas privées de possibilités d'accès légitime aux marchés et que nos droits soient convenablement protégés, afin que les conditions soient équitables pour tous. La Commission poursuivra ces objectifs avec vigilance et rigueur. Elle est en outre déterminée à poursuivre la lutte contre le protectionnisme. En effet, c'est précisément parce que l'UE croit aux bénéfices de l'ouverture des marchés domestiques et étrangers qu'elle a besoin de faire participer ses partenaires à ses efforts, dans un esprit de réciprocité et de bénéfice mutuel².

L'aide apportée aux entreprises européennes pour accéder aux marchés des pays tiers est et sera un élément essentiel de la politique commerciale de l'UE, mais l'UE doit encore déployer davantage d'efforts dans ce domaine. Il est communément admis que le principal enjeu actuel de la politique commerciale n'est pas lié en premier lieu à l'abaissement des tarifs douaniers des marchandises, mais à la suppression des barrières réglementaires: il s'agit d'avoir un meilleur accès aux services et aux investissements, d'ouvrir les marchés publics, de protéger et de faire respecter davantage les droits de propriétés intellectuelles (DPI) et de lutter contre les barrières injustifiées qui gênent l'approvisionnement durable en matières premières. Plus généralement, il y a lieu de faire en sorte que les échanges commerciaux contribuent au développement durable, en tenant compte des effets sociaux des barrières commerciales. Des études montrent que le produit intérieur brut (PIB) de l'UE pourrait être accru de plus d'un demi-pourcent si nous parvenions à réaliser notre programme de négociation bilatéral et multilatéral³. Cependant, ce chiffre pourrait doubler si l'UE obtenait des progrès réels sur les barrières non tarifaires (BNT) et les questions réglementaires auprès de ses principaux

¹ *Commerce, croissance et affaires mondiales*, COM (2010) 612 du 9.11.2010.

² Conclusions du Conseil européen du 16 septembre 2010.

³ Document de travail des services de la Commission «*Trade as a Driver of Prosperity*» accompagnant la communication de la Commission «*Commerce, croissance et affaires mondiales*».
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146940.pdf.

partenaires commerciaux, comme les États-Unis et la Chine⁴. La politique commerciale peut et doit apporter une contribution majeure à l'emploi et à la croissance.

La stratégie d'accès aux marchés⁵ est élément clé de nos efforts visant à faire en sorte que les accords commerciaux se traduisent réellement par de vrais avantages commerciaux. Une attention particulière est accordée aux mesures préventives, notamment à travers l'usage de mécanismes d'alerte précoce, tels qu'ils sont prévus par les accords de l'OMC sur les entraves techniques aux échanges et les mesures sanitaires et phytosanitaires. La Commission est déterminée à poursuivre le développement de son nouveau mode de coopération avec les États membres et les entreprises, de façon à lutter contre les barrières existant sur les marchés de pays tiers et de faire de la lutte contre ces obstacles l'une des pierres angulaires de nos relations avec les pays tiers, y compris au plus haut niveau. De l'avis de la Commission, les questions relatives à l'accès au marché doivent constituer un pan essentiel des discussions menées au sein du Conseil européen en vue de renforcer nos partenariats stratégiques par la définition de priorités, la rationalisation des différents instruments et la coordination de nos messages, le but étant de promouvoir plus efficacement les intérêts de l'UE à l'étranger. En outre, il est utile de réfléchir à ces priorités à l'heure où le service européen pour l'action extérieure devient opérationnel.

Le présent document est le premier rapport annuel au Conseil européen en ce qui concerne les barrières au commerce et à l'investissement dans les pays tiers, tel qu'il a été annoncé pour la première fois dans la stratégie «Europe 2020»⁶. Il permet d'insister sur les efforts communs qui doivent être déployés pour certaines barrières d'accès au marché, dont les mesures «au-delà des frontières» et les pratiques de politique industrielle⁷. En effet, il y a eu un regain d'intérêt significatif pour la politique industrielle parmi les principaux partenaires commerciaux de l'UE. Sont parfois concernées des pratiques telles que la promotion active de «champions nationaux», qui pourrait se faire au détriment des intérêts de l'UE.

Les barrières sélectionnées sont celles qui revêtent une importance économique et/ou systémique majeure pour les entreprises européennes sur les marchés de certains partenaires stratégiques. Sont également concernées certaines restrictions à l'exportation de matières premières qui ne constituent pas des barrières «d'accès aux marchés» stricto sensu, mais qui nuisent tout autant aux entreprises européennes, en particulier aux producteurs européens situés en aval qui transforment les matières premières en produits finis exportés. Le présent rapport contribuera à cibler les discussions menées au sein du Conseil européen sur les priorités communes d'accès aux marchés, à exploiter pleinement le potentiel de force combinée de l'UE et à apporter des avantages directs en termes de croissance et d'emploi dans l'Union européenne.

⁴ Document de travail des services de la Commission «*Trade as a Driver of Prosperity*», voir note de bas de page 3, p. 9 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146940.pdf).

⁵ COM (2007) 803 du 11.12.2007.

⁶ COM(2010) 2020 du 3.3.2010.

⁷ Pour de plus amples informations sur les pratiques de politique industrielle, voir «Une politique industrielle intégrée à l'ère de la mondialisation», COM(2010)614 du 28.10.2010.

2. BARRIERES IMPORTANTES DANS NOS RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES STRATEGIQUES

Le présent rapport met l'accent sur les barrières qui revêtent une importance économique et/ou systémique majeure pour les entreprises européennes sur le marché de certains de nos partenaires stratégiques – Chine, Inde, Japon, Brésil/Argentine (ce dernier regroupement en raison de la dimension Mercosur), Russie et États-Unis. En 2009, le commerce avec ces partenaires a représenté 45 % de nos échanges de biens et de services commerciaux (19 % pour les seuls États-Unis et 10 % pour la Chine) et 41 % de nos flux d'investissement directs étrangers⁸ (35 % pour les seuls États-Unis). Étant donné que l'UE ne mène aucune négociation en vue d'ALE bilatéraux avec quatre des six partenaires susmentionnés, une approche commune renforcée à l'égard de ces pays est d'autant plus importante.

Le fait que le rapport mette l'accent sur ces partenaires stratégiques ne signifie pas, évidemment, que la Commission sous-estime l'importance des barrières existant sur d'autres marchés importants et souvent émergents, tels que les pays de l'ANASE, les pays du Conseil de coopération du Golfe, les pays voisins du sud et de l'est ou d'autres partenaires stratégiques tels que le Mexique et l'Afrique du sud par exemple. Le document de travail des services de la Commission, joint en annexe, complète le présent rapport en donnant des données plus détaillées sur les efforts déployés et les actions prévues afin de traiter le problème des barrières identifiées dans le contexte plus large des 32 marchés prioritaires à l'exportation.

Le choix de barrières spécifiques est dicté par des évaluations conjointes récentes de la situation dans les sept pays concernés, tel que l'exercice sur les barrières clés réalisé en 2009/2010 à la demande du Conseil⁹, qui a permis d'identifier 205 barrières prioritaires pour 32 marchés, et le suivi continu des mesures protectionnistes introduites à la suite de la récente crise économique et financière¹⁰.

2.1. Chine

La Chine est le deuxième partenaire commercial de l'UE, alors que l'UE est le premier partenaire commercial de la Chine. La Chine n'est pas seulement une source de biens de consommation peu coûteux, mais aussi une source d'approvisionnement clé pour nos industries manufacturières. Malgré le déficit important de nos échanges bilatéraux, la Chine est devenue le marché à la plus forte croissance pour nos exportations de biens et de services et constitue une destination importante pour nos investissements. L'UE a exporté des biens d'une valeur de 82 milliards d'euros vers la Chine en 2009 – et ce malgré la crise, soit une hausse de 4 % par rapport à 2008. À la fin du mois d'octobre 2010, nos exportations affichaient une hausse de 38 % en glissement annuel. Globalement, les exportations de l'UE à destination de la Chine ont plus que doublé (+121 %) entre 2005 (11 premiers mois de l'année) et 2010 (11 premiers mois de l'année). Toutefois, ce niveau des exportations de l'UE reste en dessous de son potentiel et un meilleur accès au marché permettrait aux exportateurs et aux investisseurs de l'UE de contribuer et de prendre part davantage à la croissance économique phénoménale de la Chine.

⁸ En 2009, l'Union européenne a enregistré un léger désinvestissement au Japon.

⁹ Conclusions du Conseil (CAGRE) du 8 décembre 2008, doc. 16198/08.

¹⁰ Voir, par exemple, DG Trade, «*Seventh Report on potentially trade restrictive measures*», novembre 2010 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146796.pdf).

Dix ans après son adhésion à l'OMC, la Chine doit encore améliorer sa performance en ce qui concerne la mise en œuvre des principes clés de l'OMC en matière de non-discrimination, de transparence et de traitement national. Il subsiste des barrières importantes à l'accès au marché dans les domaines de la normalisation et des réglementations techniques, ainsi que dans les services, les investissements et les marchés publics. La mise en œuvre insuffisante des DPI et la lourdeur des procédures de certification demeurent des sources de préoccupation majeure. La crainte sous-jacente et croissante est celle d'une Chine qui semble avoir élaboré des mesures de politique industrielle interventionnistes visant à substituer les importations, à obtenir des transferts forcés de technologies et à accorder aux producteurs locaux un accès préférentiel aux matières premières. Au nombre de ces mesures figurent les subventions industrielles telles que les prêts préférentiels octroyés par les banques publiques, l'octroi de terres, les prix préférentiels accordés pour les facteurs de production (énergie) et les crédits à l'exportation.

Les barrières suivantes ont été identifiées comme les questions clés pour les opérateurs de l'UE:

1) Dans le domaine des **matières premières**, la Chine recourt maintenant systématiquement à des mesures de restrictions commerciales, telles que des droits et des quotas à l'exportation. En 2009, ces restrictions ont affecté les importations de matières premières de l'UE en provenance de la Chine pour une valeur d'environ 1,2 milliard d'euros, soit quelque 6 % du volume total des importations de l'UE pour ces biens. Les matières premières industrielles représentaient 59 % des importations chinoises touchées par ces mesures. Ces barrières commerciales sont particulièrement problématiques dans un environnement global, dans lequel aucune source d'approvisionnement alternative et aucune matière première de substitution ne sont aisément accessibles. Les questions récentes relatives au commerce de **terres rares** sont la parfaite illustration de ce problème. En 2009, les problèmes existant en Chine en ce qui concerne les terres rares ont touché 62 % du volume total des importations de l'UE pour ces types de terres¹¹. La baisse du quota d'exportation de terres rares de la Chine s'est traduite par d'importantes difficultés d'approvisionnement sur le marché et de fortes hausses des prix ayant un impact considérable sur le coût de production des applications à base de terres rares. Les prix des terres rares ont enregistré des hausses atteignant 500 % et devraient s'accroître encore davantage du fait de la baisse récente des quotas d'exportation. L'industrie de l'UE utilise les terres rares dans une variété croissante d'applications en aval, les principales étant les convertisseurs catalytiques pour voitures, le secteur des TIC (par exemple circuits imprimés, fibres optiques et semi-conducteurs), les lampes à base de phosphore, les aimants permanents puissants (utilisés notamment dans les véhicules électriques ou les turbines éoliennes) ou les verres et les céramiques de hautes technologies. L'enjeu est donc de taille pour le développement actuel et en particulier futur de l'économie européenne.

2) L'une des préoccupations essentielles en ce qui concerne les **marchés publics** ainsi que la **propriété intellectuelle** a trait à la politique d'**innovation locale** visant à aider les entreprises chinoises à s'élever dans la chaîne de valeur. Il s'agit d'une préoccupation sérieuse pour les entreprises européennes qui souhaitent exporter vers la Chine ou qui opèrent déjà dans ce pays. Dans le passé, cette politique a gravement entravé l'accès au marché chinois dans un grand nombre de secteurs innovateurs, des technologies vertes aux télécommunications, les

¹¹ Par terres rares, il faut entendre les métaux de terres rares, le scandium et l'yttrium (SH 280530), les composants du cérium (SH 284610) et les composants des métaux de terres rares (SH 284690).

compagnies étrangères étant requises d'enregistrer leurs DPI en Chine. Des projets de réglementations feraient en outre obligation au demandeur de divulguer des informations commercialement sensibles relatives à l'innovation et aux DPI.

Toutefois, lors du dernier dialogue économique et commercial de haut niveau, le gouvernement chinois a de nouveau donné des assurances, déclarant qu'il n'appliquerait pas de traitement différent aux produits et services selon le lieu d'enregistrement des brevets et qu'il n'adopterait pas ou ne maintiendrait pas de mesures qui font du lieu de développement ou de détention de la propriété intellectuelle une condition pour l'octroi préférentiel des marchés publics. La Commission a salué cette annonce, mais suivra de près la mise en œuvre des mesures, y compris au niveau provincial, afin d'établir des conditions équitables entre les entreprises chinoises, les entreprises à base d'investissements étrangers établies en Chine et les entreprises étrangères.

Plus généralement, le cadre des marchés publics chinois reste incomplet et n'est pas transparent. De grandes réformes sont nécessaires pour assurer le respect des normes internationales et un environnement prévisible pour les soumissionnaires. L'adhésion de la Chine à l'AMP contribuera à atteindre ces objectifs.

Dans le domaine plus vaste des DPI, l'accès au système de mise en œuvre chinois des DPI reste difficile pour les entreprises étrangères, en particulier celles qui travaillent dans les secteurs créatifs et innovateurs. Elles sont désavantagées, dans la mesure où les formalités auxquelles elles sont soumises sont plus strictes. En particulier, les exigences légales et notariales en matière de procuration et de preuves venant de l'étranger sont lourdes et coûteuses et elles empêchent les opérateurs étrangers de défendre efficacement leurs droits devant les tribunaux et les autorités administratives. En outre, les injonctions en référé sont difficiles à obtenir dans la pratique et les dommages et intérêts accordés par les cours restent souvent d'un niveau trop faible.

3) La Chine impose de plus en plus de **normes chinoises spécifiques** ainsi que des **lourdes procédures de certification et d'essai par des parties tierces**. Ces exigences sont souvent en contradiction avec les normes et les pratiques internationales, mettant les entreprises dans une situation défavorable. Un exemple parlant est celui des **technologies de l'information et de la communication** (TIC), où la complexité d'ensemble et l'absence de transparence des pratiques chinoises en matière de réglementation et d'évaluation de la conformité contribuent à un environnement économique de moins en moins prévisible et créent de graves problèmes d'accès au marché pour les entreprises étrangères et les entreprises à bases de capitaux étrangers.

4) En ce qui concerne les **investissements**, les flux actuels font apparaître un grand potentiel inexploité. Même si les entreprises européennes ont investi plus de 5 milliards d'euros en 2009, ceci représente moins de 3 % du total des flux sortants. Le climat d'investissement actuel en Chine est grevé par un manque de transparence et de prévisibilité. En outre, les réglementations chinoises, en particulier dans le secteur de l'énergie (droit de soumissionner, accès restreint à des projets de concession et exigences d'assemblage) empêchent les entreprises concernées de l'UE d'accéder pleinement au marché chinois, notamment dans le secteur des énergies renouvelables.

Par ailleurs, comme le montre le «catalogue d'investissement», plusieurs secteurs importants restent fermés aux investissements étrangers ou restent d'accès limité (obligation de projets

conjoints, limites d'engagement de fonds, restrictions quant au nombre d'établissements, etc.). À travers les répercussions combinées des différentes mesures, la Chine utilise son régime d'investissement comme un outil de guidage de son développement économique, en donnant en particulier la préférence à des entreprises locales moyennant des transferts de technologies et de savoir-faire. Il s'agit là d'une préoccupation importante des entreprises européennes souhaitant investir en Chine. La révision à venir du catalogue d'investissements constitue une bonne occasion pour faire passer un message clair aux autorités chinoises sur la nécessité d'un climat d'investissement véritablement ouvert et non-discriminatoire.

2.2. Inde

L'Inde est un partenaire commercial important de l'UE et une puissance économique en devenir. Avec un taux de croissance annuel compris entre 8 et 10 %, c'est l'une des économies qui progressent le plus rapidement dans le monde. Le revenu par habitant a plus que doublé entre 1990 et 2005. Parallèlement, en un peu plus de quatre ans, les échanges entre l'UE et l'Inde ont augmenté de 31 %, pour s'établir à plus de 53 milliards d'euros en 2009, alors que les investissements de l'UE en Inde ont plus que quadruplé depuis 2003, pour atteindre 3,1 milliards d'euros en 2009.

Toutefois, le régime commercial de l'Inde et son environnement réglementaire restent comparativement restrictifs¹². Outre des barrières tarifaires élevées, l'Inde impose également diverses barrières non tarifaires telles que des restrictions quantitatives, des licences d'importation, de lourdes procédures d'essai (pour les pneus par exemple) et de certification concernant un grand nombre de produits ainsi que des formalités douanières longues et complexes. En ce qui concerne la propriété intellectuelle, des améliorations ont été apportées aux infrastructures de mise en œuvre des DPI, mais il subsiste des craintes considérables en ce qui concerne la réponse de l'Inde à la contrefaçon et au piratage. En outre, dans le domaine des marchés publics, le cadre législatif indien demeure incomplet. De grandes réformes sont nécessaires afin d'assurer le respect des normes internationales et un environnement prévisible pour les soumissionnaires.

Les résultats actuels du commerce entre l'UE et l'Inde sont donc en-deçà de leur potentiel. L'accord de libre-échange global et ambitieux qui est en cours de négociation avec l'Inde pourrait constituer l'un des accords les plus significatifs conclus par l'UE. Un accord commercial de cette envergure pourrait générer des revenus considérables pour les deux économies, estimés à 9 à 19 milliards d'euros selon les hypothèses basses.

Les barrières suivantes constituent des obstacles sensibles au commerce et l'Inde doit chercher à les résoudre:

1) Des propositions ont été faites qui **alourdiraient les conditions d'octroi de licences** en ce qui concerne les dispositions relatives à la sécurité; si ces propositions étaient pleinement mises en œuvre, elles affecteraient l'accès des opérateurs européens aux appels d'offres commerciaux dans le secteur des **télécommunications**. Les dispositions en question **prévoient des exigences en matière d'habilitation de sécurité et de transferts de technologie, de même que l'obligation de remplacer les ingénieurs étrangers par des ingénieurs indiens**. De telles exigences sont sans précédent au niveau international et

¹² En 2008, la Banque mondiale a classé l'Inde en 120^e position (sur 178) en matière de «facilité à faire du commerce».

nouriraient aux investissements réalisés en Inde. En 2009, l'UE a exporté du matériel de télécommunication pour une valeur d'un milliard d'euros vers l'Inde.

2) Les mesures récemment prises par l'Inde en vue de **restreindre les exportations de coton représentent** une autre question d'intérêt pour le commerce. De 2004 à 2009, les importations de coton de l'UE ont progressé de 17 %. Plusieurs produits du coton sont confrontés à des restrictions d'exportation indiennes¹³. Même si le total des importations de ces produits par l'UE a reculé de 48 % au cours des cinq années en questions, les mesures récemment prises sont importantes, puisque 23 % des importations de l'UE pour ces produits provenaient d'Inde en 2009. En outre, étant donné que l'Inde est le second producteur de coton (20 % de la production mondiale) et le seul exportateur net de coton au monde, sa politique a des répercussions sensibles sur l'approvisionnement mondial en coton et, partant, sur les prix, ce qui aggrave la spirale de hausse mondiale des prix. L'industrie européenne est donc confrontée à des prix très élevés et à un approvisionnement insuffisant, puisque l'Inde est la principale source d'importation de coton de l'UE.

3) De plus, la politique indienne en matière d'**investissement** continue d'entraver les investissements étrangers. De nombreux secteurs économiques tels que la vente multimarques au détail restent fermés aux investissements étrangers et une série de mesures a été adoptée pour contrôler les flux de capitaux étrangers et d'assurer un bénéfice maximal aux entreprises locales moyennant des transferts de technologie et de savoir-faire.

4) Enfin, des **exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS)** allant au-delà des normes internationales, sans justification scientifique, gênent diverses exportations de l'UE, essentiellement les exportations de volaille, de viande de porc, de légumes, de fruits et de bois.

2.3. Japon

Économie hautement développée et acteur mondial majeur en matière de commerce et d'investissement, le Japon est déjà un partenaire important de l'UE, mais il continue d'offrir des débouchés commerciaux à fort potentiel. Représentant près de 4 % des exportations de biens et de services de l'UE en 2009, le Japon est le 7^e marché à l'exportation de l'UE. Toutefois, au cours de la période 2005-2009, les exportations de biens de l'UE vers le Japon ont chuté de près de 6 % en moyenne par an. Le fait que l'excédent commercial du Japon soit resté élevé reflète partiellement les problèmes continus d'accès au marché japonais dont souffrent les entreprises étrangères.

Si les tarifs douaniers sont généralement faibles au Japon, les obstacles réglementaires aux échanges de biens et de services, de même que les barrières instaurées en matière d'investissement et de marchés publics, demeurent importants et sont perçus par les entreprises de l'UE comme l'une des raisons principales qui expliquent que le marché japonais est souvent jugé plus difficile d'accès que d'autres marchés¹⁴. Toutefois, l'année 2010 a été synonyme de nouveaux engagements en faveur de liens économiques plus étroits entre l'UE et le Japon, dans le cadre des discussions menées au sein du «Groupe de haut niveau» établi lors du sommet UE-Japon d'avril 2010. L'UE a clairement fait savoir que la capacité du Japon à démontrer que les obstacles réglementaires peuvent être levés est la

¹³ Codes SH 5201, 5202, 5203, 5205, 5206 et 5207.

¹⁴ «Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan», rapport de *Copenhagen Economics*, novembre 2010: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf.

condition la plus importante à remplir pour aboutir à une coopération économique plus étroite avec l'UE.

Les trois barrières suivantes sont donc de bons exemples, susceptibles d'attester l'ambition du Japon d'améliorer l'accès à son marché, à la fois dans l'intérêt du Japon et dans celui de l'UE:

1) Le premier exemple porte sur les principales barrières auxquelles sont confrontées les entreprises de l'UE sur les **marchés publics** japonais - même si le Japon est partie à l'accord de l'OMC sur les marchés publics. Le Japon s'est engagé à ouvrir les marchés publics à hauteur de 22 milliards d'euros aux partenaires de l'AMP (et donc aux entreprises de l'UE). En 2007, ce montant ne représentait que 4 % de l'ensemble des marchés publics japonais et 0,5 % de son PIB. En comparaison, les entreprises japonaises ont eu accès à des marchés publics de l'UE d'une valeur de 312 milliards d'euros (soit 2,5 % du PIB de l'UE). Les problèmes sous-jacents sont, entre autres, les restrictions existantes en ce qui concerne l'octroi de marchés par les opérateurs de chemin de fer et de transport urbain, le niveau excessif des seuils appliqués aux marchés publics dans le secteur de la construction et l'absence de couverture globale des pouvoirs adjudicateurs locaux.

2) Deuxièmement, la commercialisation de nouveaux **dispositifs médicaux** sur le marché japonais reste difficile, étant donné que le cadre réglementaire du Japon ne reconnaît pas suffisamment les normes internationales et que les procédures d'approbation sont longues. La moitié seulement des dispositifs médicaux utilisés dans l'UE et aux États-Unis sont disponibles au Japon.

3) En ce qui concerne les **services financiers**, les compagnies européennes d'assurance n'ont cessé de faire entendre leurs craintes par rapport au traitement préférentiel que le régulateur japonais accordait à Japan Post. La nouvelle législation que l'administration japonaise est en train d'élaborer entraînerait une discrimination encore plus forte à l'égard des compagnies d'assurance étrangères, au lieu de créer des conditions équitables entre les opérateurs japonais et étrangers.

2.4. Mercosur: Brésil et Argentine

Le **Brésil** est le 10^e partenaire commercial de l'UE (chiffres de 2009), les exportations de l'UE à destination de ce pays représentant plus de 21 milliards d'euros, alors que l'UE est le premier partenaire commercial du Brésil, qui y exporte près d'un quart du total de ses échanges. En outre, le Brésil est le premier exportateur de produits agricoles vers l'UE, totalisant à lui seul un huitième de l'ensemble des importations agricoles de l'UE. Par ailleurs, l'UE est le premier investisseur étranger au Brésil. Toutefois, le marché brésilien est assez fortement protégé: le taux appliqué pour les droits de douane atteint en moyenne 12 % et d'importantes barrières non tarifaires entravent les activités des opérateurs commerciaux et des investisseurs.

L'**Argentine** est également un partenaire commercial important de l'UE, alors que l'UE est le premier investisseur étranger en Argentine, totalisant environ la moitié des IDE réalisés en Argentine. Comme l'ont mis en évidence de nombreux rapports de suivi établis par des organisations internationales de même que la Commission¹⁵, les réponses apportées par la

¹⁵ Voir, par exemple, le «*Seventh Report on potentially trade restrictive measures*» (novembre 2010) de la DG TRADE: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146796.pdf.

politique commerciale de l'Argentine tout au long de la crise économique ont été particulièrement problématiques, puisqu'un nombre significatif de nouvelles mesures protectionnistes ont été introduites depuis 2008.

En tant que membres du **Mercosur**, le Brésil et l'Argentine négocient actuellement un accord d'association avec l'UE, lequel comportera un accord de libre-échange.

Dans ce contexte, les problèmes que posent les grandes barrières commerciales suivantes doivent être résolus afin de faciliter l'accès au marché de ces deux pays:

1) Au **Brésil**, les entreprises étrangères ont encore plus de mal à obtenir des conditions équitables pour avoir un accès (déjà limité) à des **marchés publics** en pleine expansion – une loi passée récemment prévoit une **marge préférentielle de 25 % pour les biens et les services locaux** et limite aux prestataires nationaux les marchés publics de biens et de services qui sont jugés représenter un intérêt stratégique national. Ces mesures touchent déjà les prestataires européens dans le secteur des TIC. La taille des marchés publics brésiliens (estimé à 133 milliards d'euros en 2007), ainsi que leur fort potentiel, font de cette barrière un obstacle important, d'autant plus que la logique des restrictions semble s'inscrire dans une politique industrielle plus vaste.

2) En ce qui concerne à la fois **le Brésil et l'Argentine**, il existe des restrictions dans les **transports maritimes** qui constituent une préoccupation directe pour les entreprises de l'UE. Les accords de partage de cargaison passés entre le Brésil et l'Argentine limitent les possibilités des compagnies maritimes européennes de participer aux échanges entre ces deux pays. La taille et la croissance des flux d'échanges intra-Mercosur et UE-Mercosur, ainsi que l'accroissement probable de ces flux du fait d'un éventuel ALE entre le Mercosur et l'UE, rendent cette question particulièrement pertinente pour les entreprises de l'UE.

3) Le **Brésil et l'Argentine** entravent également le commerce à travers diverses mesures de restriction des **exportations de matières premières**. Au nombre des produits concernés figurent des **produits agricoles** ainsi que des peaux, des peaux brutes et des peaux «wet blue». En ce qui concerne les produits agricoles, les taxes à l'exportation de l'Argentine atteignent parfois 35 %, notamment pour des produits tels que les graines de soja. En liaison avec de lourdes procédures d'exportation telles que les «registres d'exportation» existant par exemple pour le bœuf et les céréales, cette mesure a un effet négatif sensible sur les producteurs européens situés en aval et, au bout du compte, sur les consommateurs. Les peaux, peaux brutes et peaux «wet blue», dont le Brésil et l'Argentine sont de gros mondiaux, constituent un cas d'espèce. L'industrie européenne du cuir est fortement tributaire des approvisionnements en provenance du Brésil et de l'Argentine. En 2009, les importations par l'UE de peaux, peaux brutes et peaux «wet blue» de bovins en provenance du Brésil, soumises à restrictions, représentaient un total de 87 millions d'euros (12 % du total des importations de l'UE) et, dans le cas de l'Argentine, les importations de ces produits soumis à des restrictions totalisaient 81,2 millions d'euros (10 % du volume global des importations de l'UE). Le recours à des taxes sur l'exportation de peaux et de cuirs entraîne des désavantages concurrentiels importants pour l'industrie européenne du cuir, étant donné que ces droits représentent une part très significative de ses coûts de production. Il convient de noter que, parallèlement aux restrictions introduites en matière d'exportation, le Brésil et l'Argentine développent leur propre industrie fabriquant des produits finis en cuir. Grâce à l'accès aisé à des matières premières peu coûteuses, qui ne sont pas accessibles à leurs concurrents étrangers, ces industries sont maintenant très compétitives au niveau international.

4) Enfin, l'**Argentine** a imposé une restriction commerciale importante en réponse à la crise économique et financière, à savoir qu'elle a étendu son système de **licences non automatiques** à une large palette de produits. Initialement conçu en premier lieu pour les textiles, les chaussures et les jouets, le système est maintenant appliqué de plus en plus à d'autres produits tels que les pneus, les tuyaux en fonte, les machines et les appareils mécaniques (par exemple les ascenseurs et les moissonneuses), les métaux communs et les articles à base de ces métaux ainsi que les pièces de voiture. Selon les estimations, les pertes potentielles des exportateurs européens s'élèvent à au moins 45 millions d'euros. En outre, certaines indications donnent à penser que le champ d'application du système des licences non automatiques pourrait encore être étendu. Ces mesures se caractérisent très souvent par l'autolimitation des importateurs, qui s'engagent à adapter leurs importations au niveau de la production domestique. Dans la même logique, le gouvernement argentin a également pris des mesures visant à **restreindre les importations de certains produits alimentaires**, en encourageant officieusement les supermarchés à ne plus vendre certains produits et en retardant la délivrance de «certificats de libre circulation».

2.5. Russie

La Russie est l'un des principaux partenaires commerciaux de l'UE et les flux d'échanges bilatéraux ont affiché des taux de croissance élevés jusqu'au milieu de l'année 2008, lorsque la Russie a adopté des mesures de restrictions commerciales unilatérales en réponse à la crise économique et financière, de manière à protéger ses entreprises. Ces mesures protectionnistes ont gravement nui aux relations commerciales entre l'UE et la Russie. En 2009, les exportations de biens de l'UE à destination de la Russie ont représenté une valeur de 65,6 milliards d'euros (contre 89,1 milliards en 2007), alors que les importations en provenance de Russie se sont établies à 115 milliards d'euros (contre 144,5 milliards en 2007). En ce qui concerne les services commerciaux, les exportations de l'UE ont atteint 18,3 milliards d'euros (2009) et les flux d'IDE sortants de l'UE 26,3 milliards d'euros (2008). Les entreprises publiques continuent de jouer un rôle important dans l'économie russe.

Certaines des récentes mesures protectionnistes prises par la Russie ont eu des répercussions négatives sur les exportations de l'UE et ont été renforcées par la consolidation des hausses temporaires des tarifs russes dans le contexte de l'Union douanière avec le Kazakhstan et la Biélorussie, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2010¹⁶. La Russie a récemment accéléré son processus d'adhésion à l'OMC et entend l'achever cette année, ce qui se traduirait un retour à des droits de douane correspondant aux niveaux négociés avec les membres de l'OMC.

Au cours des dernières années, la Russie a mis en œuvre des droits élevés à l'exportation de certains produits de base qui revêtent une importance pour les importateurs de l'UE, notamment le bois ainsi que les déchets de métaux ferreux et non ferreux. Compte tenu du poids des approvisionnements en provenance de Russie, ces politiques ont un impact significatif sur les entreprises de l'UE. Les importations dans l'UE de ces matières premières industrielles soumises à des barrières en Russie représentaient une valeur d'environ 3 milliards d'euros en 2009. Dans le cadre de l'adhésion de la Russie à l'OMC, qui assurerait

¹⁶ La Commission estime que le coût total de la hausse des droits, introduite par la Russie au cours de la crise économique et consolidée par le tarif extérieur commun de l'union douanière entre la Russie, le Kazakhstan et la Biélorussie, s'établit à 540 millions par an (quelque 860 millions par an pour l'union douanière dans son ensemble). Voir également les rapports de la DG TRADE: «*Fifth report on potentially trade restrictive measures*», novembre 2009, et «*Sixth report on potentially trade restrictive measures*», mai 2010.

des conditions économiques plus stables aux entreprises souhaitant travailler en Russie ou avec la Russie, un accord bilatéral a été trouvé récemment afin de résoudre des questions en suspens, notamment les droits sur les exportations de bois et les tarifs ferroviaires discriminatoires.

Les barrières commerciales suivantes revêtent une importance cruciale pour les intérêts économiques de l'UE:

1) La **lourdeur et le coût des procédures douanières**, y compris les évaluations arbitraires et le recours à des prix minimaux, continuent de préoccuper gravement les exportateurs de l'UE, en particulier les petites entreprises. La mise en œuvre de l'union douanière entre la Russie, le Kazakhstan et la Biélorussie a exacerbé les problèmes dans ce domaine.

2) Les **craintes concernant la mise en œuvre des DPI** restent également l'un des thèmes prioritaires à traiter avec la Russie. Le piratage demeure important en Russie. La vente et l'usage de biens contrefaits sont répandus à la fois sur les marchés de rue et dans la grande distribution. En outre, des infractions systématiques sont commises en matière de brevets, de secrets commerciaux et de savoir-faire dans les secteurs innovateurs, ce qui menace la compétitivité de l'UE. La création de l'union douanière entre la Russie, le Kazakhstan et la Biélorussie, le 1^{er} janvier 2010, risque sérieusement d'affaiblir encore davantage la mise en œuvre de la protection des marques. Le risque est lié à la faiblesse du régime des DPI au Kazakhstan, dont les frontières poreuses permettent l'arrivée de biens contrefaits et les importations parallèles illégales en provenance de pays d'Asie, notamment de Chine.

3) La **politique d'investissement** de la Russie, qui vise à protéger et à renforcer ses industries domestiques, reste une autre source de préoccupation majeure. Au nombre des mesures liées au commerce figurent des exigences de contenu local, de ventes domestiques, de performance à l'exportation et de transfert de technologie. La récente «initiative de localisation», qui cherche à inciter des entreprises étrangères à mettre en place leur production en Russie dans divers secteurs, notamment dans l'industrie automobile, l'électronique et les produits pharmaceutiques, est la dernière illustration en date de cette politique. Par ailleurs, la loi russe sur les investissements étrangers dans des secteurs stratégiques impose des seuils très bas pour l'approbation ex ante d'investissements étrangers dans le secteur de l'énergie, ce qui rend très difficile les investissements de l'UE sur le marché énergétique russe situé en amont.

4) Enfin, et surtout, les questions liées aux dispositions **SPS** continuent de gêner sensiblement les exportations de l'UE vers la Russie. La plupart des mesures SPS russes ne sont pas cohérentes par rapport aux normes internationales et n'ont aucune justification scientifique. La valeur économique des exportations potentiellement touchées par ces obstacles est significative: en 2009, les exportations de produits agricoles vers la Russie ont constitué 10 % du total des exportations de l'UE vers la Russie, totalisant près de 7 milliards d'euros. La Russie est donc avant tout un marché à l'exportation de produits agricoles et les restrictions existant dans ce domaine présentent un risque direct pour les entreprises concernées.

2.6. États-Unis

Les États-Unis sont, et de loin, le principal partenaire de l'UE en matière d'échanges et d'investissement. En 2009, les exportations de biens et de services commerciaux de l'UE vers les États-Unis se sont établies à 322 milliards d'euros (20,6 % du total des exportations de l'UE), alors que les importations de biens et de services en provenance des États-Unis ont totalisé 281,9 milliards d'euros (17,6 % des importations totales de l'UE). L'UE et les États-

Unis entretiennent la relation économique la plus intégrée au monde, ce qu'illustrent les niveaux sans pareil des stocks d'investissements mutuels: 1 044,1 milliards d'euros d'investissements américains dans l'UE et 1 134 milliards d'euros d'investissement de l'UE aux États-Unis en 2009, les flux de l'UE vers les États-Unis atteignant 75,1 milliards d'euros en 2009, ceux des États-Unis vers l'UE se chiffrant à 97,8 milliards d'euros.

Toutefois, l'immense potentiel de la relation transatlantique est loin d'être exploité pleinement. Compte tenu du faible niveau moyen des droits de douane (moins de 3 %), la clé pour débloquer ce potentiel consiste à lever les barrières non tarifaires. Le principal obstacle est lié à la divergence des normes et réglementations existant des deux côtés de l'Atlantique. L'enjeu est de taille: une étude récente donne à penser qu'en éliminant la moitié seulement des barrières non tarifaires et des divergences réglementaires existant entre l'UE et les États-Unis, le PIB de l'UE pourrait être accru de 122 milliards d'euros par an¹⁷.

C'est dans le contexte de cette relation importante et profondément enracinée que les barrières suivantes, maintenues par les États-Unis, doivent être traitées en priorité:

1) Le faible degré d'ouverture **des marchés publics américains** est frappant. Cette situation s'explique partiellement par l'étendue limitée des engagements «AMP» pris par les États-Unis, qui ne couvrent que 3,2 % des marchés publics américains (d'une valeur totale de 34 milliards d'euros). Par opposition, l'UE s'est engagée à ouvrir environ 15 % de ses marchés publics aux autres parties à l'AMP. L'initiative «**Buy American**» a encore limité davantage l'accès effectif aux marchés publics américains dans les domaines qui ne sont pas couverts par les engagements «AMP», en instaurant de nouvelles dispositions discriminatoires dans le «American Economic Recovery and Reinvestment Act» et des législations similaires. Ces dispositions ont créé une incertitude supplémentaire pour les opérateurs étrangers présents sur le marché américain et les ont en fait exclu de certains appels d'offres, essentiellement dans le secteur de la construction; elles ont eu pour conséquence malheureuse d'entraîner la prise de mesures similaires dans d'autres pays. Au nombre des pratiques nuisibles figure également l'interdiction faite à l'administration américaine de passer des commandes auprès d'entreprises dites «inverties», c'est-à-dire des entreprises qui se sont soustraites à la juridiction fiscale américaine en s'établissant dans un pays à régime fiscal différent.

2) Les dispositions américaines «**100 % scanning**» constituent une autre barrière horizontale susceptible d'avoir des répercussions économiques et pratiques sensibles sur les exportations de l'UE. Cette législation américaine, qui vise à renforcer la sécurité en luttant contre les menaces terroristes potentielles pesant sur le système international d'échange par conteneurs, prévoit de scanner 100 % de l'ensemble des conteneurs destinés aux États-Unis à partir du 1^{er} juillet 2012 au plus tard (scannage préalable des conteneurs avant leur arrivée aux États-Unis). Ses répercussions sont si vastes qu'elle constituerait un obstacle significatif aux échanges entre les États-Unis et l'UE. Si des progrès ont récemment été réalisés dans le contexte des discussions menées au sein du Conseil économique transatlantique, en vue de la reconnaissance par les États-Unis du concept d'opérateur économique agréé, l'UE devra continuer à suivre de très près l'évolution ultérieure de cette barrière.

¹⁷ "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis"; Ecorys; publié sur le web le 16 décembre 2009, voir: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf

3. BARRIÈRES LES PLUS SIGNIFICATIVES: ANALYSE HORIZONTALE DES TENDANCES ET PRIORITÉS COMMUNES

Les barrières visées dans la partie 2 constituent un échantillon des problèmes les plus importants auxquels font face les entreprises européennes quand elles souhaitent avoir accès aux marchés de nos partenaires stratégiques. Certains types de barrière sont récurrents. L'analyse ci-après de certaines caractéristiques communes peut s'avérer utile pour identifier les meilleures solutions à ces problèmes, notamment les possibilités d'autres effets de levier, et pour définir une stratégie renforcée (et plus affirmée) permettant de supprimer les barrières en question à l'avenir.

3.1. Marchés publics

Les marchés publics restent assez fermés aux participants étrangers, comme le montrent clairement les problèmes mis en évidence aux États-Unis, en Chine, au Japon et au Brésil. Toutefois, ces marchés sont loin d'être négligeables sur le plan commercial. Leur potentiel inexploité est considérable. En 2007, les dépenses consacrées aux marchés publics se sont établies à environ 16 % du PIB de l'UE, 11 % de celui des États-Unis et 18 % de celui du Japon. Dans le cas des économies émergentes et en développement, les données sont rares. En 2007, ces marchés publics étaient estimés à quelque 212 milliards d'euros pour l'Inde et le Mercosur (Brésil et Argentine), pris dans leur ensemble. Ce montant peut encore paraître relativement faible en valeurs absolues, mais ces marchés devraient connaître une forte expansion et sont susceptibles de constituer à l'avenir des débouchés commerciaux dans des secteurs où les entreprises de l'UE sont extrêmement compétitives.

Toutefois, les marchés publics représentent sans doute le plus grand segment des échanges commerciaux qui continue d'être relativement à l'abri des engagements internationaux. Seulement 14 pays sont parties de l'accord sur les marchés publics (AMP). Parmi les six partenaires stratégiques identifiés dans le présent rapport, seuls les États-Unis et le Japon sont actuellement parties prenantes à l'AMP, alors que la Chine est en train de négocier son adhésion. En outre, même les pays qui ont signé l'AMP ont négocié des limites importantes aux engagements pris en matière d'ouverture de leur marché, sous la forme de valeurs seuils minimum ou d'exclusions de secteurs ou d'entités (notamment à l'échelon inférieur au niveau fédéral). Par conséquent, il n'est pas surprenant que les mesures protectionnistes aient proliféré dans le secteur des marchés publics durant la crise économique et financière de 2008/2009¹⁸.

Par ailleurs, l'AMP se caractérise également par une forte asymétrie entre ce qu'offrent les différentes parties en termes d'engagements à ouvrir leurs marchés, l'UE étant à cet égard beaucoup plus ouverte que les autres. Dans ce domaine, le manque de réciprocité de la part de nos partenaires commerciaux est manifeste. Par exemple, en 2007, la part des marchés publics américains ouverts à des soumissionnaires étrangers dans le cadre de l'AMP a tout juste atteint les 34 milliards d'euros; dans le cas du Japon, elle s'est établie à 22 milliards. Ces chiffres sont en contraste frappant avec les 312 milliards d'euros de marchés publics que l'UE s'est engagée à ouvrir. Il y a donc tout lieu de plaider pour un meilleur accès aux marchés publics, en particulier vis-à-vis de nos partenaires stratégiques qui n'ont pas pris d'engagements de réciprocité. De plus grands efforts devront être déployés pour renforcer les

¹⁸ Voir, par exemple, le «*Seventh Report on potentially trade restrictive measures*» (novembre 2010) de la DG TRADE.

engagements internationaux – que ce soit par les négociations AMP en cours et l’extension de l’adhésion à celui-ci ou par la négociation d’ALE par l’UE, ou encore par des actions bilatérales ciblées.

Toutefois, compte tenu de son ouverture relative aux soumissionnaires étrangers, l’UE n’a qu’une marge de manœuvre réduite dans les négociations commerciales relatives à l’accès aux marchés publics étrangers¹⁹. Pour renforcer l’effet de levier qu’elle peut exercer et pour améliorer la symétrie d’accès aux marchés publics, la Commission a fait valoir, dans sa récente communication sur la politique commerciale et dans l’acte pour le marché unique, qu’une initiative spécifique était requise et elle entend faire une proposition en ce sens cette année. Le nouvel instrument législatif viserait d’abord à clarifier les dispositions régissant l’accès aux marchés publics de l’UE pour les biens, les services et les entreprises des pays tiers, assurant ainsi des conditions équitables sur les marchés publics européens, et à renforcer la position de l’UE lorsqu’elle négocie l’accès des entreprises européennes aux marchés publics de pays tiers, l’objectif étant d’aboutir à une (plus grande) ouverture des marchés publics de nos partenaires commerciaux.

De plus, un engagement fort sera requis pour faire en sorte que les entreprises européennes aient accès à une part légitime des marchés publics étrangers par les administrations.

3.2. Protection effective des droits de propriété intellectuelle (DPI)

Les difficultés mises en évidence ci-dessus en ce qui concerne les marchés chinois et russe sont symptomatiques des grands problèmes que rencontrent les entreprises européennes pour exporter des biens et services couverts par des droits de propriété intellectuelle. Dans l’économie mondialisée, l’avantage comparatif de l’économie européenne réside de plus en plus dans les biens et services à forte valeur ajoutée et forte intensité de PI. De ce fait, la croissance, l’emploi et l’innovation dans l’UE sont gravement entravés lorsque nos idées, nos marques et nos produits font l’objet de piratage et de contrefaçon. Le manque de protection légale et de mise en œuvre effective des DPI, y compris la protection insuffisante des dénominations géographiques, empêche les entreprises européennes de profiter pleinement des opportunités majeures qu’offre l’exportation. À titre d’exemple (restreint), on citera le cas des produits agricoles bénéficiant du label «AOP» (appellation d’origine protégée) ou «IGP» (indication géographique protégée), dont la valeur de gros était estimée à 14,2 milliards d’euros en 2007 et dont environ 30 % sont exportés vers des pays tiers. Le renforcement de la protection des DPI de nos entreprises constitue donc un élément essentiel pour que l’UE puisse être concurrentielle sur le marché mondial.

Des progrès ont été faits en ce qui concerne la protection des DPI, notamment grâce à l’application renforcée de la stratégie de mise en œuvre de la Commission²⁰. Des dispositions strictes en matière de DPI ont été négociées dans le cadre d’accords bilatéraux. L’accord commercial anti-contrefaçon (ACAC) a été passé par plusieurs pays attachés aux mêmes

¹⁹ Voir le document de travail des services de la Commission «*Trade as a Driver of Prosperity*» accompagnant la communication de la Commission «*Trade, Growth and World Affairs*», pages 52 et suivantes et «*Towards a Single Market Act for a highly competitive social market economy*» (proposition n° 24, p. 18).

²⁰ Stratégie de la Commission visant à assurer le respect des droits de la propriété intellectuelle dans les pays tiers, 2004.

principes²¹. Les «dialogues DPI» spécifiques menés avec certains partenaires clés, dont la Chine et la Russie, ont été renforcés. Le nouveau «bureau d'assistance sur les droits de la propriété intellectuelle en Chine à destination des PME» est lui aussi très utile, dans la mesure où il aide les PME européennes à protéger et à défendre leurs DPI dans ce pays²², et s'inscrit en complément du projet «DPI2»²³, un projet de partenariat entre les autorités de l'UE et celles de la Chine en vue de rendre plus efficace la mise en œuvre des DPI en Chine.

L'évaluation récente de la stratégie de mise en œuvre de la Commission²⁴ a conclu que cette stratégie était pertinente et qu'elle avait porté ses fruits, mais que des retouches devaient y être apportées après six années d'existence. C'est pourquoi la Commission révisé actuellement sa stratégie, qui devrait être revalorisée à travers une approche plus globale (tenant notamment compte d'une plus grande diversité d'intérêts des parties prenantes, tels que les questions en rapport avec le développement), sur la base de l'évaluation susmentionnée et d'autres sources d'information, dont des consultations des parties prenantes réalisées à grande échelle.

3.3. Approvisionnement durable en matières premières

L'accroissement de la demande mondiale et la tendance à la hausse des prix, encouragés par l'industrialisation rapide des économies émergentes, ont suscité des craintes par rapport au bon fonctionnement des marchés mondiaux des matières premières²⁵. Les importations de matières premières représentent environ un tiers des importations de l'UE. Pour la production et l'exportation de nombreux produits de haute technologie et de produits écologiques, l'industrie de l'UE est fortement tributaire d'importations de matières premières spécifiques.

Les restrictions commerciales imposées sur ces biens peuvent par conséquent avoir des effets sur la compétitivité des entreprises européennes. Lorsque la production d'une matière première donnée est concentrée dans un petit nombre de pays, les restrictions à l'exportation ont des répercussions sensibles sur le marché mondial de la matière concernée et peuvent être une source de préoccupation majeure pour l'industrie de l'UE²⁶. En outre, le recours à des restrictions à l'exportation par un pays producteur peut pousser d'autres exportateurs à l'imiter, de façon à protéger leur propre industrie en aval, ce qui peut entraîner une réaction en chaîne exacerbant les distorsions du marché mondial et encourageant la hausse des prix. Par ailleurs, étant donné que les prix domestiques des pays appliquant des restrictions auront généralement tendance à chuter, cette évolution peut décourager de nouveaux investissements

²¹ Australie, Canada, Japon, Corée, Mexique, Maroc, Nouvelle-Zélande, Singapour, Suisse, États-Unis et UE.

²² <http://www.china-iprhelpdesk.eu>.

²³ <http://www.ipr2.org>.

²⁴ Évaluation de la stratégie de mise en œuvre des DPI dans les pays tiers, ADE, novembre 2010 – http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_147053.pdf.

²⁵ Pour de plus amples détails, voir le document de travail des services de la Commission «*Trade as a Driver of Prosperity*» accompagnant la communication de la Commission «*Commerce, croissance et affaires mondiales*», page 65 et figure 15.

²⁶ Le risque en matière d'approvisionnement s'explique par le fait qu'une part significative de la production mondiale (c'est-à-dire des capacités de transformation des matières premières en produits industriels commercialisables) est essentiellement concentrée dans un ou quelques pays: tel est le cas de la Chine (antimoine, fluorine, gallium, germanium, graphite, indium, magnésium, terres rares et tungstène), de la Russie (MGP), de la République démocratique du Congo (cobalt et tantale) et du Brésil (niobium et tantale). Souvent, cette concentration de la production est assortie d'une faible substituabilité et de taux de recyclage insuffisants.

dans la production/extraction et peut donc menacer l'offre à long terme de ces matières premières.

Parmi les pays examinés dans le présent rapport, l'Argentine, le Brésil, la Chine et la Russie imposent actuellement des restrictions sur les exportations de matières premières. Ces mesures ont touché les importations de matières premières de l'UE à hauteur de 6 milliards d'euros en 2009. Une récente étude réalisée pour l'OCDE a fait apparaître que 65 pays membres de l'OMC avaient imposé des droits à l'exportation durant la période 2003-2009²⁷. Les données collectées par la Commission²⁸ montrent que, à partir de septembre 2009, les restrictions à l'exportation auxquelles ont été confrontés les opérateurs européens concernaient plus de 1200 lignes tarifaires²⁹. La Chine, la Russie, l'Argentine et l'Ukraine figuraient parmi les pays imposant le plus grand nombre de mesures. Les secteurs les plus touchés étaient les produits agricoles, minéraux et chimiques, les peaux et les cuirs, le bois et les produits du bois ainsi que les métaux.

Remédier à de telles mesures de distorsion des échanges représente toutefois un défi majeur, puisqu'elles ne sont pas totalement interdites par les disciplines actuelles de l'OMC. Si les restrictions quantitatives (notamment les quotas et les licences d'exportation) sont soumises aux règles du GATT, les taxes à l'exportation ne sont généralement pas couvertes par des disciplines multilatérales³⁰. Dans le cadre de son approche générale des matières premières, la Commission a donc élaboré une stratégie commerciale spécifique dans ce domaine, basée sur trois piliers: les négociations des disciplines concernées au niveau bilatéral et multilatéral, le respect des droits existants à travers la remise en cause des restrictions illégitimes à l'exportation, y compris par le biais de mécanismes de règlement des différends au sein de l'OMC si possible, et les activités de sensibilisation des pays tiers, pour les convaincre de la nature globale que revêt la question des matières premières ainsi que des avantages qu'ils pourraient tirer de réglementations commerciales claires dans ce domaine.

L'UE a mis en œuvre sa stratégie, notamment en menant une série de négociations commerciales, en portant devant l'OMC plusieurs cas de restrictions à l'exportation appliquées par la Chine [la Commission étudie actuellement quelle serait la meilleure marche à suivre, y compris un éventuel suivi de l'affaire soumise à l'OMC] et en encourageant les discussions menées sur la question lors de contacts bilatéraux et au sein d'instances telles que l'OCDE. Il y a lieu de continuer à soulever la question des matières premières auprès des partenaires concernés, au plus haut niveau, et de recourir aux mécanismes de règlement des différends et aux négociations d'ALE, le cas échéant, afin d'exploiter pleinement leur potentiel.

²⁷ Ce qui représente une forte hausse par rapport à la période 1997-2002, lorsque 39 pays membres avaient recours à des instruments de ce type; voir J. Kim, «*Recent trends in export restrictions*», documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, 101, 2010.

²⁸ La base de données couvre 19 pays, dont l'Algérie, l'Argentine, le Brésil, la Chine, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, le Kazakhstan, la Russie, l'Afrique du Sud, la Thaïlande et l'Ukraine.

²⁹ Par mesure, on entend une ligne tarifaire de niveau SH4 soumise à une restriction quantitative (quota d'exportation ou interdiction d'exportation) une taxe à l'exportation, une procédure d'octroi non automatique de licences d'exportation; voir DG TRADE, rapport annuel 2009 sur les matières premières, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146207.pdf.

³⁰ Sauf dispositions négociées dans le cadre des protocoles d'adhésion à l'OMC, comme cela a été le cas de la Chine et de la Russie pour diverses matières premières.

3.4. Services

L'expansion rapide du secteur des services contribue davantage à la croissance de l'économie et la création d'emplois que n'importe quel autre secteur dans le monde. Au sein de l'UE, le secteur des services représente environ trois quarts du PIB, plus de 70 % des emplois³¹ et environ 30 % des exportations, alors que les échanges de services ne contribuent que pour 20 % au commerce mondial. L'UE est leader mondial en matière d'échanges de services, qui représentent 27 % des exportations et 25 % des importations réalisées en 2009 dans le monde. Les services sont donc un secteur du commerce international dans lequel les entreprises de l'UE sont extrêmement compétitives, mais dans lequel des barrières commerciales empêchent ces entreprises de tirer pleinement profit de leur forte compétitivité – comme le montre la liste de barrières visée dans la partie 2 pour le Japon et le Mercosur. Les restrictions imposées aux échanges de services correspondent à des barrières à l'entrée sur le marché, des mesures de discrimination directe entre les prestataires nationaux et étrangers ou des obstacles réglementaires qui s'appliquent à l'ensemble des opérateurs, mais qui créent de fait des difficultés supplémentaires pour les entreprises étrangères. Étant donné que 75 % environ des échanges de services concernent l'offre de services d'infrastructure, une plus grande ouverture des échanges de services pourrait aussi renforcer la compétitivité des entreprises manufacturières, ce qui permettrait globalement de créer plus de richesses. Nous devons renforcer les efforts déployés pour ouvrir les marchés des services à l'étranger. L'UE est en train de négocier la libéralisation des échanges de services dans le cadre multilatéral de l'AGCS et à travers des accords bilatéraux de libre-échange. Cette dernière voie a déjà permis d'établir un important train de mesures de libéralisation dans le contexte de l'ALE UE/Corée. En se fondant sur ce précédent d'envergure, l'UE doit faire des services une priorité en vue d'atteindre des objectifs très ambitieux dans les accords à venir, notamment à court terme avec l'Inde et le Canada.

3.5. Investissement

La phase de mondialisation actuelle, caractérisée par l'apparition de chaînes d'approvisionnement intégrées, s'est traduite par une hausse spectaculaire des investissements directs étrangers (IDE). Il est admis que les IDE apportent une contribution clé à la croissance économique, y compris pour les pays en développement. Les IDE sont une importante source de gains de productivité et jouent un rôle essentiel dans l'établissement d'entreprises à l'étranger et dans la création de chaînes d'approvisionnement globales s'intégrant dans l'économie internationale moderne. De récentes études ont également montré qu'un climat d'investissement ouvert permettait de protéger les emplois dans l'UE³². En tant que principale source d'IDE dans le monde, l'UE a un intérêt vital à améliorer l'accès aux marchés étrangers et à libérer le potentiel que représente le dynamisme de ses services et établissements.

Pour barrer les investissements étrangers, les pays ont généralement recours à des restrictions d'ordre réglementaire, que l'OCDE classe en trois grandes catégories: i) restrictions sur la détention de fonds propres depuis l'étranger; ii) «screening» obligatoire et procédures d'approbation entraînant une hausse du coût d'entrée et iii) restrictions opérationnelles telles que limites imposées sur le nombre de ressortissants étrangers travaillant dans les filiales ou exigences de nationalité ou de lieu de résidence pour les membres du conseil

³¹ Selon le rapport «Employment in Europe 2010» (p. 165), la proportion de la population active de l'UE employée dans le secteur des services s'est établie à 70,4 % en 2009.

³² Voir le rapport de Copenhagen Economics, «*Impacts of EU outward FDI*», 20 mai 2010, (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146270.pdf).

d'administration, restrictions sur les facteurs de production et réglementations administratives discriminatoires ou restrictions sur le rapatriement des bénéficiaires. La plupart de ces restrictions concernent le secteur des services, les branches les plus touchées étant les transports, les télécommunications, la finance et la production d'électricité. Même s'il n'est pas facile de mesurer le degré de restrictivité par pays, le niveau élevé des barrières à l'investissement en Inde, en Chine et en Russie - tel qu'exposé dans la partie 2 - est frappant.

Compte tenu des avantages des investissements étrangers, l'UE cherche à créer un environnement stable et attractif pour les investisseurs européens à l'étranger, de même qu'à préserver et à promouvoir un régime d'investissement ouvert sur son territoire, dans un souci de réciprocité et de bénéfice mutuel. Cette politique passe par un ensemble de négociations et de dialogues menés avec des partenaires clés tels que les États-Unis, la Chine et la Russie et par la participation active à des travaux conduits dans le cadre d'instances internationales comme l'OCDE, la CNUCED et le G8/G20. Avec l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne et l'extension des compétences de l'UE aux IDE, la définition et la gestion de la politique d'investissement se font plus globalement, au niveau européen, ce qui donne à l'UE une plus grande marge de négociation, non seulement en vue de contribuer à l'abolition progressive des restrictions pesant sur les investissements directs étrangers dans les pays tiers, mais aussi de mieux protéger les investissements de l'ensemble des entreprises européennes – et de garantir, dans le même temps, les niveaux de protection négociés individuellement par les États membres avec des pays tiers avant l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne. La Commission a déjà publié une communication³³ sur une politique des investissements internationaux qui vise à renforcer la compétitivité de l'UE et à contribuer aux objectifs de croissance intelligente, durable et inclusive, tels qu'ils figurent dans la stratégie «Europe 2020». La nouvelle stratégie commerciale fait également obligation à l'UE de se pencher sur les besoins des investisseurs de l'UE dans les pays tiers, de négocier un accès global aux marchés et d'établir des dispositions de protection des investissements avec les principaux partenaires commerciaux, avant tout l'Inde, le Canada et Singapour, avec lesquels les négociations commerciales sont déjà bien avancées. L'UE envisagera en outre des accords d'investissement autonomes avec d'autres grands partenaires commerciaux tels que la Chine et la Russie.

Abstraction faite de ce calendrier de négociation chargé, en évolution constante, l'existence de barrières spécifiques aux investissements nécessitera un engagement au cas par cas, au plus haut niveau politique, afin de s'assurer que les investisseurs européens ne fassent pas l'objet de mesures discriminatoires.

3.6. Questions réglementaires – réglementations et normes techniques (barrières techniques aux échanges et questions sanitaires et phytosanitaires)

Les barrières liées aux réglementations techniques et aux normes figurent en bonne place parmi les craintes exprimées par de nombreux exportateurs de l'UE. Parmi les exemples mentionnés dans la partie 2, on peut citer les problèmes touchant les technologies de l'information en Chine et en Inde ou les dispositifs médicaux au Japon. De telles barrières peuvent avoir des répercussions économiques importantes sur les producteurs, étant donné qu'elles exigent au minimum des adaptations des produits ou des infrastructures de production, pour assurer la mise en conformité avec des exigences divergentes. Comme les entreprises de l'UE s'intègrent de plus en plus à des chaînes d'approvisionnement mondiales,

³³ COM (2010) 343 final du 7.7.2010 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146307.pdf).

les différences de réglementations et de normes entraînent une hausse du coût de participation à l'économie mondiale et une baisse de compétitivité des entreprises locales sur le marché mondial.

Les questions réglementaires mentionnées plus haut pour la Chine, l'Inde, le Japon et la Russie pourraient avoir des effets potentiellement négatifs sur les exportations de l'UE à hauteur de 13,7 milliards d'euros en 2009. En outre, les barrières réglementaires constituent des obstacles significatifs aux échanges transatlantiques. Elles concernent une grande diversité de secteurs, tels que l'automobile, où les normes de sécurité américaines comportent 42 normes auxquelles les fabricants et les équipementiers exportant aux États-Unis doivent se conformer et qui diffèrent des normes internationales, ou encore le secteur des textiles, soumis à des exigences strictes prévues par la loi sur l'amélioration de la sécurité des produits de consommation («Consumer Product Safety Improvement Act»).

Certains obstacles réglementaires sont dus simplement à des différences d'approche réglementaire. Ces différences peuvent être parfaitement légitimes et tout bonnement refléter une évolution historique des approches réglementaires, des différences dans les niveaux de revenu, des préférences de consommation et des perceptions de risque. Toutefois, dans de nombreux cas, les différences – telles que les exigences d'essais doubles et les obligations de documentation excessives – sont utilisées de façon plus systématique en vue de favoriser ou de protéger la production domestique. Si cette dernière stratégie appelle une réponse déterminée, ciblée et claire de l'UE, la première doit être traitée à travers une coopération et un dialogue à long terme plus systémiques, renforçant en particulier la transparence et la prévisibilité des régimes réglementaires.

L'exemple des mesures chinoises dans les technologies de l'information, mentionnées dans la partie 2, illustre les problèmes associés aux normes réglementaires. En définissant des exigences de sécurité, les mesures chinoises vont bien au-delà de la pratique commune des autres pays et des normes internationales concernées³⁴. La nécessité de se soumettre à des normes internes à la Chine induit des coûts importants pour les entreprises européennes. Si des interventions de haut niveau ont permis d'apporter certaines corrections à la politique chinoise, le problème de base de la non-reconnaissance des normes internationales reste entier. L'UE a engagé plusieurs dialogues réglementaires avec les autorités chinoises, l'objectif étant de plaider en faveur de l'utilisation des normes internationales et d'encourager la Chine à participer davantage aux organisations internationales de normalisation. L'enjeu est évidemment de taille et des discussions régulières de haut niveau seront nécessaires, y compris dans le cadre du dialogue économique et commercial de haut niveau, mais aussi lors de sommets, pour obtenir des résultats tangibles.

Comme cela est habituellement le cas pour les questions réglementaires, les actions préventives mises en œuvre avant l'adoption de mesures constituent une solution très prometteuse, plus efficace que les tentatives de suppression des mesures qui ont déjà passé le cap de la procédure législative. Cet aspect des choses doit être pris en compte dans la stratégie de l'UE visant à traiter les questions réglementaires.

De même, les barrières commerciales telles que les dispositions relatives à la sécurité alimentaire ainsi qu'à la santé des animaux et des végétaux se sont considérablement

³⁴ En l'occurrence, la norme ISO/IEC 15408 à laquelle s'ajoute un accord de reconnaissance des critères communs visant à réglementer la reconnaissance mutuelle des certificats de sécurité des TI.

multipliées au cours des dernières années, comme le montrent les obstacles de taille décrits dans la partie 2 pour la Russie et l'Inde, créant ainsi des problèmes graves pour les exportateurs de l'UE. Les exemples russe et indien montrent que les gouvernements vont souvent au-delà de ce qui est nécessaire pour protéger la santé de leurs consommateurs et utilisent des restrictions SPS pour mettre les producteurs domestiques de produits agricoles à l'abri d'une concurrence loyale. Comme les barrières tarifaires seront progressivement démantelées pour les produits agricoles dans les années à venir, le risque est réel de voir de tels problèmes se propager encore davantage à l'avenir.

3.7. Barrières de type douanier

Comme le montrent, dans la partie 2, les mesures douanières russes ou le système argentin des licences d'importation, les barrières douanières traditionnelles continuent de coexister avec de nouvelles formes de mesures plus complexes. Les mesures prises dans les deux pays susmentionnés ont suscité des craintes croissantes parmi les exportateurs européens depuis le début de la crise économique et financière en 2008. Une analyse détaillée de la mise en œuvre des mesures fait apparaître un schéma cohérent, caractérisé par une absence de transparence, des discriminations administratives telles que des procédures lourdes et une interprétation souvent arbitraire des règles existantes, notamment en ce qui concerne l'estimation de la valeur en douane.

L'UE a réagi avec détermination face à ces mesures, en particulier lorsqu'il y avait de bonnes raisons de penser qu'elles n'étaient pas compatibles avec les règles de l'OMC, notamment dans le cas du système argentin des licences d'importation. Toutefois, dans ce cas, même une action engagée devant l'OMC, en concertation avec d'autres partenaires touchés au même titre que l'UE, n'a pas donné de résultats concluants. Il y aura donc lieu de réfléchir si d'autres moyens doivent être engagés, par exemple des procédures de règlement des différends auprès de l'OMC ou des interventions plus politiques.

4. LA MARCHE À SUIVRE: COMMENT AGIR PLUS EFFICACEMENT CONTRE LES BARRIÈRES COMMERCIALES IMPORTANTES?

Même s'il n'est pas possible de quantifier précisément les répercussions économiques des barrières mentionnées dans le présent rapport, il est probable que les exportations européennes soient touchées à hauteur de 96 à 130 milliards d'euros (9 à 12 % du total des exportations de l'UE en 2009) et les importations de matières premières de l'UE à hauteur d'environ 6 milliards d'euros³⁵. Ces estimations des «échanges potentiellement affectés» ne doivent pas être interprétées comme une indication des «pertes commerciales» de l'UE. Les pertes commerciales ne représentent implicitement qu'une fraction des «échanges affectés» et devraient se situer à un niveau sensiblement inférieur, mais – compte tenu des données disponibles et de la nature complexe des barrières commerciales – elles ne peuvent être

³⁵ Ce chiffre ne tient compte que des restrictions à l'exportation de produits agricoles et des importations de matières premières industrielles qui représentent seulement un tiers du total des importations de matières premières de l'UE (11 % du total des importations de l'UE). Les deux tiers restants des importations de matières premières de l'UE concernent les matières premières énergétiques (23 % du total des importations de l'UE). Si des statistiques détaillées sur les restrictions à l'exportation de matières premières énergétiques sont en cours d'élaboration, il est manifeste que ces restrictions prévalent dans plusieurs des principaux pays producteurs d'énergie. La Russie est un bon exemple, puisqu'elle perçoit un droit de 30 % sur les exportations de gaz, soit un montant de 13,1 milliards d'euros pour les importations de gaz de l'UE (28 % du total des importations de gaz de l'UE).

quantifiées avec précision³⁶. Les chiffres donnent néanmoins une idée du volume des échanges potentiellement touchés par les diverses mesures. La suppression de ces barrières aurait donc des répercussions importantes sur les exportations de l'UE et permettrait d'avoir un accès supplémentaire à d'importants marchés publics. En plus des avantages économiques à tirer du programme de négociation de l'UE, une telle mesure apporterait une contribution sensible à la dimension externe des objectifs «Europe 2020» en matière de croissance intelligente, durable et inclusive.

Toutefois, pour atteindre ces objectifs, il est impératif que l'ensemble des acteurs concernés prennent des mesures proactives – notamment la Commission, en tant que représentante de l'UE pour les questions commerciales, assistée des délégations de l'UE maintenant intégrées dans le service européen pour l'action extérieure d'une part, et les autorités compétentes des États membres d'autre part. Ce qui est nécessaire ce sont des efforts conjoints, déployés à tous les niveaux, afin de faire passer des messages concertés à nos partenaires stratégiques, soulignant l'importance, pour nos relations bilatérales, de la levée des barrières visées dans le présent rapport. À cet égard, il est essentiel de parler d'une seule voix. Si l'UE parvient à agir de manière concertée et déterminée, en déployant les différentes facettes de nos outils de relations extérieures de façon équilibrée, nos partenaires stratégiques sont davantage susceptibles d'apporter une réponse constructive à nos préoccupations.

À cet égard, le Conseil européen, lors de ses séances de septembre et de décembre 2010, a exprimé le besoin de définir l'intérêt de l'UE vis-à-vis de ses partenaires stratégiques. Il a donné mandat à la haute représentante de l'Union pour les affaires étrangères et la politique de sécurité et vice-présidente de la Commission, en coopération avec la Commission et le Conseil «Affaires étrangères», de définir des intérêts européens communs et de recenser tous les moyens qui pourraient être mis au service de ces intérêts. Le présent rapport, établi dans le cadre du programme de mise en œuvre de la nouvelle politique commerciale de l'UE, peut être considéré comme une contribution à ce mandat. Les barrières énumérées dans le rapport et l'analyse horizontale qui l'accompagne constituent une sélection de problèmes d'accès aux marchés qui doivent être résolus avec les partenaires stratégiques de l'UE, à titre prioritaire.

Il existe déjà plusieurs forums spécifiques de haut niveau qui réunissent l'UE et certains de ses partenaires stratégiques, notamment le Conseil économique transatlantique avec les États-Unis, le Dialogue économique et commercial de haut niveau avec la Chine ou le Groupe de haut niveau avec le Japon. Les questions d'accès au marché et de barrières réglementaires y jouent un rôle important. Toutefois, pour que les intérêts de l'UE soient défendus plus vigoureusement, l'UE devra également être prête, le cas échéant, à soulever la question des barrières d'accès aux marchés lors de sommets et d'autres réunions se tenant au plus haut niveau.

Les intérêts offensifs et défensifs sont évidemment liés et les principes de réciprocité et de bénéfice mutuel sont importants dans les relations internationales et en particulier dans la

³⁶ Ces estimations basées sur les flux d'échanges existants sont également influencées par d'autres facteurs qui tendent à sous-estimer la valeur réelle des «échanges potentiellement affectés». Par exemple, plus la barrière commerciale est importante, plus les flux d'échanges concernés seront faibles. À l'extrême, dans le cas d'une interdiction à l'exportation ou à l'importation, aucun flux ne sera observé, ce qui n'aura aucun effet sur le volume des «échanges potentiellement affectés», alors qu'en réalité les répercussions économiques d'une telle barrière sont très importantes. Cette mesure a donc tendance à donner plus de poids aux barrières d'envergure modeste et à sous-estimer l'importance des barrières plus strictes.

politique commerciale. Par conséquent, il conviendra de déterminer quel effet de levier peut être exercé en faisant le lien entre les préoccupations de l'UE relatives aux barrières d'accès aux marchés de ses partenaires stratégiques et l'intérêt de ceux-ci à avoir un accès accru au marché de l'UE. Dans ce domaine, une initiative spécifique sera proposée pour les marchés publics, comme cela est indiqué dans la partie 3. Dans les autres domaines, les instruments disponibles doivent être pleinement exploités pour convaincre les partenaires de l'UE d'égaliser ses efforts d'ouverture.

Les délégations de l'UE joueront un rôle important dans la protection des intérêts européens en matière d'accès aux marchés. Elles sont des antennes qui permettent d'analyser les systèmes domestiques de nos partenaires stratégiques, y compris leurs intérêts économiques et politiques, et leurs pratiques de politique industrielle. Il conviendra d'utiliser ces antennes afin que les interventions politiques de haut niveau relatives aux barrières à l'accès aux marchés soient bien préparées et basées sur l'ensemble des données politiques et économiques disponibles et qu'elles fassent l'objet d'un suivi adéquat, réalisé en temps utile sur le terrain.

Le présent rapport fixe des objectifs ambitieux. Il vise à relever et à équilibrer le niveau d'intervention de l'UE sur des préoccupations spécifiques concernant les barrières à l'accès aux marchés de nos partenaires stratégiques. Une action concertée au plus haut niveau politique peut faire la différence, au bénéfice des intérêts des entreprises européennes en matière d'exportation et d'investissement et, en définitive, au profit de la croissance et de l'emploi en Europe. La Commission suivra régulièrement les progrès réalisés dans ce domaine et fera annuellement rapport au Conseil européen.